Die Verbandsbildung im Deutschen Eisenhandel

Inaugural-Dissertation
zur Erlangung der staatswissenschaftlichen
Doktorwürde der hohen philisophischen Fakultät
der Friedrich Alexanders-Universität, Erlangen

Vorgelegt von
Wilhelm Matthes aus Essen

Druck: S. Rapp, Essen. 1931.

32:12

Dekan: Professor Dr. Schmeidler.
Referent: Professor Dr. Moeller.
Tag der mündlichen Prüfung: 7. März 1931.

R. UNIV.
BIBLIOTHEEK
LEIDEN

Meinen lieben Eltern
in Dankbarkeit
gewidmet.

Digitized by the Internet Archive
in 2026

https://archive.org/details/IA41549628_0011

Vorwort.

Die Anregung zu der vorliegenden Arbeit ging aus von Herrn Dr. Bergerhoff, Prokurist der Ferrostaal Aktiengesellschaft in Essen. Veranlassung dazu gaben die schon im Jahre 1926 einsetzenden Bestrebungen einiger Eisenhandelsfirmen in Westdeutschland, die in der Gleichstellung mit dem Werkshandel gipfelten. Es ließ sich damals bereits vermuten, daß im Eisenhandel, und besonders im westdeutschen, einige wesentliche Umschichtungen auftreten würden. Ich habe versucht, diese in dem zwar weiter gefaßten Rahmen dieser Arbeit entsprechend zu würdigen. Es war nicht immer ganz leicht, das erforderliche Material zu bekommen, da die Firmen und Verbände verständlicherweise einige Zurückhaltung beobachteten.

Umso lieber nehme ich daher Gelegenheit, allen denen zu danken, die mich in dieser Hinsicht unterstützt haben. In erster Linie nenne ich Herrn Dr. Bergerhoff, der mir stets gern mit seinen Erfahrungen und seinen Beziehungen in Fachkreisen zur Hand gegangen ist. Dann gebührt mein Dank Herrn Direktor Roemer vom Verbande Rheinisch-Westfälischer Eisengroßhändler, G. m. b. H., Düsseldorf, und Herrn Geschäftsführer Broden von der H. A. Schulte A. G. in in Dortmund, Zweigniederlassung Essen, für bereitwilligst gegebene Auskünfte, sowie Herrn Redakteur Schaefer von der Essener Schriftleitung der Deutschen Bergwerks-Zeitung für die freundliche Ueberlassung von für mich wertvollen Schriftstücken. Schließlich, aber nicht minder herzlich, danke ich meinem Lehrer, Herrn Professor Dr. Moeller, für die bei Fertigstellung der Arbeit gegebenen Anregungen.

Die Materialbeschaffung erfolgte neben der Universitätsbibliothek in Erlangen im wesentlichen durch die Bibliothek des Bergbau-Vereins in Essen. Es ist mir ein Bedürfnis, deren außerordentliche Reichhaltigkeit, hervorragende Organisation und die Hilfsfreudigkeit der Beamten und Angestellten an dieser Stelle besonders lobend zu erwähnen. —

Erlangen, im Februar 1930.

Der Verfasser.

Inhaltsverzeichnis.

Seite

Vorwort. 1

Inhaltsverzeichnis II

Einleitung.

Allgemeines. 1

1. Der Begriff des Eisenhandels. 1

2. Die einzelnen Eisensorten und deren wesentliche Herstellungsverfahren. 2

a) Der Hochofenbetrieb. 2

b) Das Puddelverfahren. 2

c) Das Bessemer- und Thomasverfahren. 3

d) Das Siemens-Martinverfahren. 3

e) Der Walzwerksbetrieb. 4

3. Die wirtschaftliche Bedeutung des Eisenhandels. . . . 4

1. Kapitel.

Die Gründe für den Zusammenschluß im Eisenhandel. . . 6

1. Abschnitt.

Der Uebergang zur Massenproduktion. 6

2. Abschnitt.

Die Folgen des Ueberganges zur Massenproduktion für den Eisenhandel. 7

1. Tatbestände, die in der Natur des Eisenhandels liegen. . 7

a) Die risikoreiche Lagerhaltung. 7

b) Der scharfe Konkurrenzkampf. 9

2. Aeußere Einflüsse. 10

a) Das Verhältnis der Verbraucher zum Handel. . . 10

b) Der Zusammenschluß der eisenerzeugenden Industrie. . 11

aa) Der Deutsche Walzwerksverband. 11

bb) Der Stahlwerksverband. 12

2. Kapitel.

Die Entwicklung des Zusammenschlusses im deutschen Eisenhandel bis zum Ausbruch des Weltkrieges. 15

1. Abschnitt.

Die Trägerhändlervereinigungen. 15

2. Abschnitt.

Die Stabeisenhändlervereinigungen. 19

1. Die Organisation des Berliner Stabeisenhandels. . . 19

2. Der Zusammenschluß im westdeutschen Stabeisenhandel. . 22

a) Die lokalen Händlerverbände. 23

b) Das Kartell der Stabeisenhändler-Vereinigungen von Rheinland und Westfalen. 23

c) Der Westdeutsche Eisenhändlerverband. 25

3. Die Lage in Nordost- und Mitteldeutschland. . . . 26

3. Abschnitt.

Die Organisation des deutschen Röhrenhandels . . 27

Seite

4. Abschnitt.
Die Werkshandelsorganisationen 29
1. Die Gründe für ihre Entstehung. 29
2. Die Arten ihrer Entstehung. 31
a) Werkshandelsfirmen als eigene Gründungen der Werke (Thyssen). 31
b) Werkshandelsfirmen auf Grund von Beteiligung der Werke an bereits bestehenden Handelsunternehmungen (bzw. durch Aufkauf). 33
3. Der Grad der Verknüpfung von Produktions- und Handelsunternehmung. 34
a) Firmen, die den Vertrieb der gesamten nicht syndizierten Erzeugnisse ihres Werkes übernehmen. . . . 34
b) Firmen, die nur zum Teil den Vertrieb der nicht syndizierten Erzeugnisse ihres Werkes übernehmen. . 34

3. Kapitel.
Die Organisation des deutschen Eisenhandels während des Krieges. 36

1. Abschnitt.
Die Zeit bis Mitte 1916 als im wesentlichen frei von staatlichen Eingriffen. 36

2. Abschnitt.
Die Zwangswirtschaft und ihre Organisationen. . . . 38
1. Die Kriegsrohstoffabteilung, Kriegsrohstoffgesellschaften und das Kriegsamt. 38
2. Der Deutsche Stahlbund. 39
3. Die Vertrauensstellen für Eisenbedarf. 41

3. Abschnitt.
Die Höchstpreisregelung. 43

4. Abschnitt.
Die Abwehrorganisationen des Eisenhandels. . . . 45
1. Die Wirtschaftliche Vereinigung der Eisenhändler Deutschlands. 45
2. Der Deutsche Eisengroßhandels-Verband. 45

4. Kapitel.
Der Aufbau des deutschen Eisenhandels in der Nachkriegszeit. 48

1. Abschnitt.
Die Zeit des Währungsverfalls. 48
1. Der Eisenwirtschaftsbund. 51
2. Der Richtpreisausschuß beim Deutschen Stahlbund. . 56

2. Abschnitt.
Die Neuorganisation des deutschen Eisenhandels nach der Stabilisierung. 58
1. Die industrielle Verbandsbildung. 59
a) Die Deutsche Rohstahlgemeinschaft. 59
b) Der neue Stahlwerksverband. 60
2. Die neuen Händlerverbände. 61
a) Die Gründe für die jetzige Form des Zusammenschlusses. 61
b) Die Organisationen des Verbands-Handels. . . . 62
c) Die Organisation der Vertrags-Händler. . . . 65

Seite

3. Der Kampf zwischen Verbands- und Vertragshandel. . 67
a) Die Denkschrift der Westdeutschen Eisenhandels G. m. b. H. an das Reichswirtschaftsministerium. . . . 68
b) Die Stellungnahme der Verbände. 75
c) Das Gutachten des Kartellgerichts. 77
d) Die Auswirkungen des kartellgerichtlichen Gutachtens. 79
e) Schwierigkeiten im süddeutschen Eisenhandel. . . 84

Anhang. 88

I. Auszug aus dem Gesellschaftsvertrag und der Geschäftsordnung des Träger-Verkaufs-Kontors Berlin, G. m. b. H., Berlin. 88
a) Auszug aus dem Gesellschaftsvertrag. 88
b) Auszug aus der Geschäftsordnung. 90

II. Der Aufbau der Thyssen'schen Handelsgesellschaften. . 92

III. Auszug aus der Geschäftsordnung des Eisenwirtschaftsbundes in Düsseldorf. 94

IV. Auszug aus der Verordnung gegen Mißbrauch wirtschaftlicher Machtstellungen. 96

V. Aufstellung der Werke und ihrer Werkshandelsfirmen. . 98

VI. Uebersicht über die in Rheinland und Westfalen zugelassenen Verbandshändler. 100

VII. Darstellung der Eisenpreisbildung in Westdeutschland. . 103

Literaturverzeichnis. 104

Einleitung.

Allgemeines.

1. Der Begriff des Eisenhandels.

Unter „Eisenhandel" im allgemeinsten Sinne versteht man den Vertrieb aller Erzeugnisse der Eisen- und Stahlindustrie, angefangen beim Roheisen bis zu den feinsten Walzwerkserzeugnissen. — Im Laufe der Zeit hat die Handelstätigkeit in Deutschland innerhalb der ersten Produktionsstufen (Roheisen und Halbzeug) mehr und mehr an Bedeutung eingebüßt.

Der Handel mit Roheisen wurde stark beeinträchtigt, ja sogar zum größten Teil überflüssig durch den sich ständig mehrenden Zusammenschluß von Hochofen und Stahlwerken. Der Alleinvertrieb des restlichen noch auf den Markt kommenden Roheisens (in der Regel Spezialsorten) wurde schließlich vom Roheisenverband einer im November des Jahres 1910 in Köln gegründeten Vereinigung von Roheisenhändlern übertragen. Der Roheisenverband behielt sich lediglich die Kontrolle über die Verkaufspreise vor.

Der Halbzeughandel bewirkt den Umsatz von Rohblöcken, Rohbrammen, vorgewalzten Blöcken, vorgewalzten Brammen, Knüppeln, Flachknüppeln, Platinen und Breiteisen. Hier ist nach und nach ebenfalls eine Verschlechterung der Umsatzmöglichkeiten eingetreten, einerseits durch den Anschluß der reinen Walzwerke an die eisenerzeugende Industrie, andererseits durch die Gründung des Stahlwerksverbandes im Jahre 1904 und der damit einsetzenden Syndizierung des Halbzeuges.[1]) Der Stahlwerksverband trat den Stahlwerksbesitzern gegenüber als Selbstkäufer auf und verkaufte das Material im eigenen Namen[2]) „unter Ausschluß des Handels direkt an den Verbraucher".[3])

Es bleibt noch zu betrachten die dritte und letzte Produktionsstufe, das Walzeisen. Darunter verstehen wir Form-, Stab- und Bandeisen, Grob-, Mittel- und Feinbleche, Riffelbleche, Röhrenstreifen und Walzdraht. Hier finden wir heute das Betätigungsfeld des Eisenhandels, von einigen unbedeutenden Ausnahmen abgesehen. Wir legen daher den Begriff „Eisenhandel" im engeren Sinne fest (wie er auch in der Praxis allgemein aufgefaßt wird) und sagen: Der Eisenhandel vermittelt den Umsatz von Walzeisen.

Zum besseren Verständnis lassen wir eine kurze Darstellung der einzelnen Eisenerzeugnisse und deren wesentlichen Herstellungsverfahren folgen, wobei wir auf die Beschreibung der besonderen chemischen Vorgänge nach Möglichkeit verzichten wollen.

[1]) H. Meyer, Der deutsche Eisengroßhandel während des Krieges und in der Nachkriegszeit (Dissertation Münster 1927.) S. 7.

[2]) W. Adler, Die Organisationsbestrebungen in Stabeisen-Fabrikation und Stabeisen-Handel, ihre Bedeutung für die Gesamtorganisation der Eisenindustrie. Bonn 1920. S. 32.

[3]) H. Meyer, a. a. O., S. 7.

2. Die einzelnen Eisensorten und deren wesentliche Herstellungsverfahren.

a) Der Hochofenbetrieb.

Den Rohstoff für die Eisengewinnung bilden die Eisenerze, die hauptsächlichsten Hilfsstoffe Koks und gebrannter Kalk. Das Eisen ist in den Erzen stets an andere Elemente gebunden, in der Hauptsache an Sauerstoff, daneben aber auch an Mangan, Phosphor, Schwefel, Silizium und andere.[4]) Das Eisen muß also von diesen Bestandteilen frei gemacht werden. Dieses geschieht im Hochofen. Das Eisenerz wird hier unter Zugabe von Koks und Kalk erhitzt. Der Kohlenstoff des Kokses entzieht den Erzen den Sauerstoff (Reduktion). Der gebrannte Kalk bindet größtenteils die anderen Beimengungen und bildet mit ihnen die Schlacke. Diese schwimmt über dem freigewordenen, inzwischen verflüssigten Eisen und wird von Zeit zu Zeit abgelassen. Hat sich im Hochofen genügend Eisen angesammelt, so erfolgt der sogenannte Abstich. Das flüssige Eisen wird durch das Abstichloch in Sandbahnen geleitet, in denen es erstarrt, oder in bereitgestellte Pfannen gelassen, die es in flüssigem Zustande zum Weiterverarbeitungsort befördern.[5]) Das so gewonnene Roheisen ist für den Gebrauch aber noch nicht geeignet, da es infolge zu hohen Kohlenstoffgehalts spröde ist und auch noch sonstige schädliche Beimengungen wie Mangan, Phosphor, Schwefel und Silizium enthält. Daher muß es einem Frischprozeß unterzogen werden, der ihm diese überschüssigen Bestandteile durch Verbrennung (Oxydation) entzieht und es somit gebrauchsfähig macht. Diesem Zwecke dienen verschiedene Verfahren.

b) Das Puddelverfahren.

Das Roheisen wird kalt in den Flamm- oder Puddelofen eingesetzt. Beim Niederschmelzen der zerschlagenen Masseln[6]) überzieht sich das Eisen mit einer Schlackenschicht, die den Zutritt des erforderlichen Sauerstoffs verhindert. Der „Puddler" durchfährt daher das Bad mit einer langen Stange und „puddelt" den Sauerstoff in das Metall hinein. Das Eisen wird kohlenstoffärmer, außerdem frei von den übrigen fremden Bestandteilen und beginnt zu kristallisieren. Der Kohlenstoffgehalt der einzelnen Kristalle weist aber noch Unterschiede auf. Ein Ausgleich wird geschaffen durch mehrfaches Umsetzen im Ofen. Ist die richtige Kohlenstoffmenge erreicht, so wird das Eisen zu Klumpen oder sogenannten Luppen (Puddelluppen) geformt und unter dem Dampfhammer zusammengeschweißt.[7]) Deshalb nennt man das so gewonnene Eisen Schweißeisen. Obwohl dieses Verfahren hochwertiges Qualitätseisen liefert, wird es doch wegen

[4]) v. Juraschek, H. Voelcker, Eisen und Stahl (Handwörterbuch der Staatswissenschaften, 4. Aufl., Bd. 3), Jena 1926, S. 543.

[5]) A. Krauß, Eisen-Hütten-Kunde, 1. Teil, Sammlung Göschen, Leipzig 1902, S. 56 ff.

[6]) „Masseln" (Gänze, Kolben), In der Eisengießerei Formen in Sand oder Eisen, in die das Roheisen einfließt; auch die so entstehenden Roheisenbarren. (Luegers Lexikon der gesamten Technik, Berlin und Leipzig 1928.

[7]) W. Leiße, Wandlungen in der Organisation der Eisenindustrie und des Eisenhandels seit dem Gründungsjahr des Stahlwerksverbandes (Schmoller's Jahrbuch, Heft 158), München und Leipzig 1912, S. 4. f.

seiner Kostspieligkeit infolge Handarbeit, hohen Brennstoffverbrauchs und Zeitverlusts (die Erzeugung von schmiedbarem Eisen im Puddelofen beträgt nur etwa 3—4000 kg innerhalb 24 Stunden) wenig angewandt.[8])

c) Das Bessemer- und Thomasverfahren.

Die wirtschaftliche Massenerzeugung von schmiedbarem Eisen wurde erst möglich um die Mitte des vorigen Jahrhunderts durch die Erfindung des Engländers Sir Henry Bessemer. Das Verfahren läßt sich jedoch nur anwenden bei phosphorfreiem Roheisen, da der Phosphor nicht mitverbrennt und das so gewonnene Eisen brüchig macht. Dieser Mangel wurde durch das Thomasverfahren beseitigt. Die Bessemer-Birne erhielt eine feuerfeste basische Auskleidung, die den Phosphor bindet. Hierdurch wurden die phosphorhaltigen Erze und das daraus gewonnene Roheisen für das Bessemer-Verfahren verwertbar gemacht. Für Deutschland war die Erfindung deshalb besonders wertvoll, weil es arm an phosphorfreien Erzen ist und entweder auf die kostspielige Einfuhr (bedingt durch weite Entfernungen) dieser Erze angewiesen war oder aber direkt Bessemer-Roheisen aus England beziehen mußte.

Beim Bessemer-Thomasprozeß gelangt das Roheisen in flüssigem Zustande, wie es aus dem Hochofen kommt, in den kippbaren Konverter (auch Birne genannt). Im Gegensatz zum Puddelverfahren wird auf mechanischem Wege Luft durch das Bad gepreßt. Der Kohlenstoff und die anderen Beimengungen verbrennen. Es entsteht hierdurch eine Temperatur, die das Eisen nicht kristalisieren läßt, sondern flüssig erhält. Das so gewonnene Material wird daher „Flußeisen" genannt. Es ist vollkommen kohlenstoffrei und hat beim Verbrennungsprozeß Sauerstoff in sich aufgenommen. Dieser muß ihm wieder entzogen werden (Desoxydation), außerdem muß man neuen Kohlenstoff zuführen (die Kohlenstoffmenge richtet sich nach dem Zweck, den das Eisen zu erfüllen hat). Dieses geschieht dadurch, daß dem flüssigen Eisenbade in der Birne entweder Spiegeleisen, Ferromangan oder Ferrosilizium zugegeben wird. Der ganze Prozeß dauert etwa 15 bis 20 Minuten und bedeutet bei einem Einsatz von 10 bis 15 Tonnen Roheisen eine Steigerung der Produktion auf das ungefähr 200fache im Vergleich zum Puddelverfahren.[9])

d) Das Siemens-Martin-Verfahren.

Bedeutungsvoll ist bei diesem Verfahren, daß es möglich ist, Schmiedeeisen zum Schmelzen zu bringen, was bei den übrigen Flammöfen nicht gelingt. Die Steigerung der Temperatur wird bewirkt durch besondere Wärmespeicher, die die Heizkraft des Generatorgases[10]) erhöhen. Der Einsatz besteht zu ¼ aus flüssigem oder festem Roheisen und zu ¾ aus Schmiedeeisen (Schrott).[11]) Die Zuleitung von Sauerstoff geschieht durch Umrühren oder durch Zugabe von

[8]) W. Adler, a. a. O., S. 1.
[9]) W. Leiße, a. a. O., S. 5 ff.
[10]) Ist im wesentlichen eine Mischung von Kohlenoxyd (CO) und Wasserdampf.
[11]) Schmiedeeisenabfälle und Alteisen.

Eisenoxyden. Ist aller Kohlenstoff oxydiert, so tritt Sauerstoff in das Eisen ein. Um den gewünschten Kohlenstoffgehalt zu erreichen und den Sauerstoff zu entfernen, bedient man sich der gleichen Verfahren wie beim Flußeisen (s. o.). Der Siemens-Martinstahl ist dem Flußeisen an Güte überlegen und kommt dem Schweißeisen in jeder Beziehung gleich; er wird daher zu solchen Zwecken verwertet, die hochwertiges Qualitätsmaterial erfordern.[12])

e) Der Walzwerkbetrieb.

Das nach den vorerwähnten Verfahren hergestellte Eisen muß nun noch der Bearbeitung im Walzwerk, wohin es aus dem Stahlwerk in Form von glühenden Blöcken gelangt, unterzogen werden. Ein kleiner Teil wird lediglich vorgewalzt und verläßt das Werk als Halbzeug (s. o.). Im übrigen werden die Blöcke durch die Walzstraßen gepreßt, in denen sie zu Oberbaumaterial, Form-, Stab- und Bandeisen, Blechen, Röhrenstreifen und anderem ausgewalzt werden. Die Oberflächen der Walzen, die Mäntel, enthalten Einschnitte, die dem Querschnitt entsprechen, den das Eisen erhalten soll. So entstehen Schienen, U- und I-Träger, Flacheisen, Winkeleisen, T-Eisen, Rundeisen, Reifeneisen u. a. in den verschiedensten Ausmaßen. Die Herstellung von Blechen geschieht mittels glatter Walzen; es gibt aber auch Formen, die sich durch Walzen nicht herstellen lassen. Diese werden gebildet durch Schmieden unter dem Dampfhammer oder durch den Druck hydraulischer Pressen.[13])

3. Die wirtschaftliche Bedeutung des Eisenhandels.

Mit dem Uebergang zur Massenfabrikation war es den Werken nicht mehr möglich, ihre Produktion selbst an den Ort des Verbrauchs zu leiten. Hier trat der Eisenhandel in Funktion und schaltete sich zwischen den Produzenten und den Konsumenten. Der Handel nimmt die Bestellung der Verbraucher entgegen und gibt sie an die Werke weiter, er *vermittelt*. Die Werke sehen sich dadurch in die Lage versetzt, im wesentlichen ein zweckmäßiges Walzprogramm für längere Zeit im Voraus festlegen zu können. *Die Haltung von größeren Eisenlagern* durch den Handel hat dreifache Bedeutung:

1. Die Werke werden von dieser Notwendigkeit befreit. Sie setzen normalerweise den größten Teil ihrer Erzeugnisse unmittelbar ab.
2. Der Verbraucher ist von der Zusammenstellung des Walzprogramms mehr oder weniger unabhängig, da er die gangbarsten Profile jederzeit beim Handel direkt ab Lager beziehen kann.
3. Marktstörungen *vorübergehender* Art werden von den Werken wenig oder gar nicht empfunden; durch die Lagerhaltung werden sie aufgefangen und ausgeschaltet.

---

[12]) W. *Leiße*, a. a. O., S. 7 ff.
K. *Wiedenfeld*, Ein Jahrhundert rheinischer Montan-Industrie (Moderne Wirtschaftsgestaltungen, Heft IV), Bonn 1916, S. 86 f.

[13]) W. *Leiße*, a. a. O., S. 12.

Seinen Abnehmern gegenüber tritt der Eisenhandel wie jeder andere Handelszweig als Kreditprüfer und Kreditgewährer auf. In Zeiten der Depression hat der Händler unter bester Ausnutzung der Konjunktur die Möglichkeit zur Auffüllung seiner Lagerbestände durch den Abschluß langfristiger Lieferungsverträge. Die Werke haben ihrerseits den Vorteil, daß sie für ihre Betriebsanlagen noch immerhin ausreichende Beschäftigung haben.[14])

Der Eisenhandel erfüllt also im wesentlichen folgende Funktionen:

1. Er wirkt als Auftragsvermittler.
2. Durch seine Lagerbestände macht er den Abnehmer vom Walzprogramm unabhängiger.
3. Er fungiert als Kreditprüfer und Kreditgewährer (bzw. als Kreditvermittler, da er bei den Werken ja selbst Kredit, wenn auch nur kurzfristigen, in Anspruch nimmt).
4. Er wirkt für die Werke ausgleichend bei Konjunkturschwankungen.

---

[14]) H. Meyer, a. a. O., S. 8 f.

I. Kapitel.

Die Gründe für den Zusammenschluß im Eisenhandel.

1. Abschnitt.

Der Uebergang zur Massenproduktion.

Wenn wir die Ursachen erforschen wollen, die den Anstoß zur Zusammenschlußbewegung im Eisenhandel gaben, so können wir unterscheiden zwischen solchen, die durch das Wesen des Handels im allgemeinen und des Eisenhandels im besonderen bedingt sind, und solchen, die ihren Einfluß von außen her ausüben. Beide Gruppen treten aber erst in Erscheinung mit dem Uebergang zur Massenerzeugung in der Eisenindustrie (in Deutschland bewerkstelligt durch die Ausnutzung des Thomasverfahrens, s. o.),[1]) sodaß wir diesen Vorgang wohl als oberste Veranlassung ansehen müssen, aus der sich die anderen Gründe dann zwangsläufig ergaben.

Versetzen wir uns einmal in die 70er Jahre des vorigen Jahrhunderts zurück, so finden wir, daß der Eisenhandel (bzw. der Eisenhändler) sich nicht nur mit dem Umsatz von Walzeisen befaßte, sondern daß auch Kleineisenzeug, Eisenwaren und Haushaltungsgegenstände in der Regel mit in den Rahmen der Geschäfte gezogen wurden.[2]) Bei den verhältnismäßig geringen Umsätzen war es naturgemäß für die Lebensfähigkeit der Unternehmungen notwendig, daß mit jedem einzelnen getätigten Verkauf auch ein Gewinn erzielt werden mußte. Eine erhebliche Wandlung dieser Zustände können wir feststellen mit dem Uebergang zur Massenproduktion. Da nun an und für sich die Möglichkeit bestand, Eisen in jeder erforderlichen Menge herstellen zu können, wurde es nunmehr zu Zwecken verwendet, bei denen es früher gar keine oder aber nur eine untergeordnete Rolle gespielt hatte. Man denke hier beispielsweise einmal an das Bauwesen und vergegenwärtige sich die Baumethoden früherer Jahrzehnte, bei denen Holz und Steine die wesentlichen Rohstoffe bildeten. Heute könnte man sich einen Neubau ohne Eisen überhaupt nicht mehr vorstellen. Die unförmigen Stütz- und Querbalken wurden ersetzt durch raumsparende Eisenträger.[3]) Im Betonbau erschlossen sich gleichfalls große Verwendungsmöglichkeiten. Einige andere Gebiete wollen wir noch herausgreifen. So verschlang der Ausbau des Eisenbahnnetzes große Eisenmengen, sowohl für die Anlage des Oberbaues als auch für die Herstellung der Wagen, der Brücken und der sonstigen erforderlichen betriebstechnischen Anlagen. Ebenso steigerte sich der Eisenbedarf in Bergbau und Industrie in erheblichem Maße, insbesondere durch

[1]) K. Wiedenfeld, Ein Jahrhundert etc., a. a. O., S. 97.

[2]) H. Weinreis, Die Stellung des Eisenhandels gegenüber der Eisenindustrie mit besonderer Berücksichtigung der Machtausdehnung des Eisenhandels auf Produktions-Unternehmungen in der Nachkriegszeit (Dissertation Köln), Berg. Gladbach, 1926, S. 2.

[3]) 25 Jahre Stahlwerksverband 1904—1929, Jubiläumsschrift, Düsseldorf 1929, S. 1.

die erhöhte Verwendung von Maschinen. Eine weitere Anregung boten die Rüstungen zu Wasser und zu Lande und der Ausbau der Handelsflotte.

Die angeführten Beispiele ließen sich nahezu beliebig erweitern, dürften aber genügen, um der klaren Erkenntnis Raum zu geben, welche ausgedehnten Verwendungsmöglichkeiten sich für das Eisen erschlossen. Daraus läßt sich dann leicht das riesige Ausmaß des Bedarfs ableiten. Die eisenerzeugende Industrie trug diesem Tatbestand in höchstem Grade Rechnung durch den Ausbau der vorhandenen, bzw. durch Schaffung neuer Betriebe, um allen Wünschen (selbstverständlich unter Ausnutzung der eigenen Vorteile) nach Möglichkeit gerecht zu werden.

Schließlich wird aber selbst der größte Bedarf einmal gedeckt. Auch der Eisenmarkt erreichte die Grenze seiner Aufnahmefähigkeit. Da jedoch die Werke wegen der hohen Gestehungskosten vor Betriebseinschränkungen zurückscheuten, mußte es allmählich zu einem Mißverhältnis zwischen Produktion und Absatzmöglichkeit kommen. Die hieraus sich ergebenden Schwierigkeiten sollen an anderer Stelle behandelt werden. —

Für den Eisenhandel hatte der Uebergang zur Massenerzeugung gleichfalls seine Bedeutung und zeitigte hier grundlegende Wandlungen. Vermittelte früher der Eisenhandel neben Walzeisen noch Haushaltungsgegenstände und anderes, so wurden diese nach und nach fallen gelassen; Walzeisen bildete das ausschließliche Handelsobjekt. Auch kam es nicht mehr so sehr darauf an, bei jedem einzelnen Abschluß zu verdienen, der Schwerpunkt des Geschäftes verlegte sich nunmehr vor allen Dingen auf die Steigerung des Umsatzes, selbst dann, wenn dieses Ziel eventuell nur auf Kosten eines Minusgeschäftes zu erreichen war. Dem gleichen Zweck diente die Errichtung reichhaltiger Lager, um jederzeit in der Lage zu sein, die Ansprüche des Kunden restlos zu befriedigen, ihn an die Firma zu binden und so zu verhindern, daß er zur Konkurrenz abschwenkte.

2. Abschnitt.

Die Folgen des Uebergangs zur Massenproduktion für den Eisenhandel.

1. Tatbestände, die in der Natur des Eisenhandels liegen.

a) Die risikoreiche Lagerhaltung.

Die Lagerhaltung verursacht dem Eisenhändler manche Schwierigkeiten. Soll das Lager auf der Höhe sein, so ist er gezwungen, es reichhaltig zu gestalten. (So umfaßt zum Beispiel das Lager der Firma H. A. Schulte A. G., Essen, [vormals Thyssen'sche Handelsgesellschaft m. b. H. Essen], Verkaufsstelle der Vereinigten Stahlwerke A. G., das allgemein als gut ausgewählt anerkannt wird, ungefähr 600 Positionen in den verschiedensten Walzfabrikaten und Abmessungen mit einer Gesamtmenge von durchschnittlich 5 bis 6000 Tonnen).[4]) Dabei läuft der Händler Gefahr, Eisensorten bereit halten zu müssen,

[4]) nach privaten Informationen.

die selten oder nie gefragt werden.[5]) Wenn die Haltbarkeit des Eisens auch sprichwörtlich ist, so ist sie doch nicht unbegrenzt, da ihm der Rost stark zusetzt. Der Händler sieht sich daher oft veranlaßt, derartige Restbestände unter Verlust auf den Markt zu bringen, ehe der Wert des Materials dem Schrottwert gleichkommt, und zieht so das kleinere dem größeren Uebel vor. Das größe Risiko liegt für den Eisenhändler jedoch in den verhältnismäßig großen Wertschwankungen, denen das Walzeisen unterworfen ist. Eine bemerkenswerte Erläuterung dieses Tatbestandes bedeutet der Aufsatz „Flußstabeisen", erschienen in den „Mitteilungen des Verbandes deutscher Eisenwarenhändler" vom 20. Juni 1908.[6])

In der Abhandlung heißt es:

„Von dieser Menge (4 Mill. Tonnen Stabeisen) übernimmt der Handel mindestens ein starkes Drittel oder $1\frac{1}{3}$ Millionen. Beständig hält der gesamte deutsche Eisenhandel im Rahmen dieser Mengen für seine Kundschaft Lager in Flußstabeisen. Zur Zeit der Hochbewegung im Jahre 1907, als Flußstabeisen einen Grundpreis von 150,— Mk. und Bandeisen solchen von 162,50 Mk. notierte, steckte allein in den Stabeisenlagern der deutschen Händler ein Geldwert von mehr als 200 Millionen Mark.[7]) Diese Summe wird aber noch erheblich überschritten, wenn man die Ueberpreise für Dimensionen und Qualität (Thomas-, Bessemer-, Martin-, Federstahl usw.) hinzufügt. Vor Beginn der letzten Preissteigerung stand Flußstabeisen auf 105,— Mk. Grundpreis. Während der Hochbewegung 1906/07 stieg es in Zwischenräumen auf 110.—, 115.—, 120.—, 130.— usw. bis auf 150.— Mk. Nimmt man einen Durchschnittspreis von 120.— Mk. für die seitens der deutschen Händler getätigten Abschlüsse und Käufe an, so ergibt sich ein Kapital von rund 150 Millionen Mark, das die Händler den Werken für Bezüge von Flußstabeisen bezahlt haben; führwahr ein Betrag, der die Bedeutung des Handels für den Stabeisenmarkt in das rechte Licht stellt. Der Durchschnittspreis von 120.— Mk. trifft selbstverständlich nicht für jeden Händler zu; je nach den zu niedrigen oder höheren Preisen gekauften Mengen und deren Höhe beträgt er mehr oder weniger. Bemißt man den Wert der Stabeisenlager der deutschen Händlerschaft nach der gegenwärtigen Preislage von 105.— bis 110.— Mk., so gelangt man immerhin zu einer Summe von 140 Millionen Mark, deren Vergleich mit dem Höchstwert von 200 Millionen Mark einen Unterschied von 60 Millionen Mark ergibt. Diese

[5]) Vgl. K. Klinger, Eisenhandel (s. Metallhandel, Handwörterbuch des Kaufmanns, Lexikon für Handel und Industrie, 3. Bd) Hamburg und Berlin 1925, S. 899.

[6]) Zitiert bei W. Adler, a. a. O., S. 68.
Wenn diese Ausführungen sich auch nur mit Stabeisen befassen, so sind sie doch im wesentlichen für die anderen Walzeisensorten zutreffend. Das Stabeisen weist allerdings in den Statistiken der Werke die weitaus größten Zahlen auf und spielt demzufolge normalerweise bei den Lagerbeständen die größte Rolle. Ebenso dürfte auch wohl bei den übrigen Walzfabrikaten das Verhältnis zwischen der Produktion und der vom Handel auf Lager übernommenen Mengen geringer sein.

[7]) Hierbei ist zu berücksichtigen, daß im Lagergeschäft das Bestreben vorliegt, den an sich einigermaßen konstant bleibenden Lagerbestand im Jahre mindestens 3 bis $3\frac{1}{2}$ mal umzuschlagen.

Zahlen werfen einen grellen Schein auf die ungeheueren, durch den Preisrückgang hervorgerufenen Wertschwankungen, denen die Eisenvorräte der Händler ausgesetzt sind." —

Unter Berücksichtigung dieser Sachlage ist es eigentlich selbstverständlich, daß Bestrebungen auftauchten, die dem Uebel steuern wollten. Der Handel mußte versuchen, auf die Preisbildung einen Einfluß zu gewinnen, um sich vor derartigen Verlusten zu schützen, das Risiko zu mindern, umsomehr, als die Wertschwankungen durch Spekulationskäufe noch künstlich gesteigert wurden.[8]) Freilich konnte der Einzelne an den bestehenden Verhältnissen nicht viel ändern, wohl aber eine straff organisierte Händlerschaft ihren Bemühungen in dieser Hinsicht den gewünschten Erfolg sichern helfen. Wir können daher feststellen, in dem mit der Lagerhaltung verbundenen Risiko und dem Wunsch, dieses möglichst zu verringern, einen Grund gefunden zu haben, der für die Organisationsbildung im Eisenhandel mitbestimmend war. —

b) Der scharfe Konkurrenzkampf.

Für den Eisenhandel liegt die Verdienstmöglichkeit in der Spanne zwischen den bei den Werken gezahlten Preisen und den erzielten Verkaufspreisen. Diese war zeitweise sehr dehnungsfähig, da die Werke die Preise nicht einheitlich gestalteten, sondern sich gegenseitig unterboten.[9]) Der Händler bestellte natürlich bei dem Werk, das ihm das günstigste Angebot machte. Die eisenerzeugende Industrie suchte diesen nur sie allein schädigenden Verhältnissen durch Bildung von Verbänden[10]) ein Ende zu bereiten. Von restlosem Erfolg wurden diese Bemühungen nicht gleich gekrönt, da der Händler auf die Verbände nicht angewiesen war, sondern vielmehr durch außenstehende (bzw. neugegründete) Werke immer noch reichlich Gelegenheit hatte, unter den regulären Verbandspreisen einzukaufen.[11])

Wie in der Eisenindustrie gab es auch im Eisenhandel Zeiten, in denen sich der Mangel an hinreichenden Absatzmöglichkeiten empfindlich bemerkbar machte, denn, wie schon oben erwähnt, das Streben des Eisenhändlers lief darauf hinaus, unter allen Umständen einen möglichst hohen Absatz zu erzielen. Hier lag die größte Gefahr in den eigenen Reihen. Bei dem Bemühen, Kunden zu werben bzw. die alten Kunden festzuhalten, wurden Angebote gemacht, die kaum noch die Aussicht auf einen einigermaßen zufriedenstellenden Gewinn offen ließen, oft sogar schon im Voraus einen klaren Verlust darstellten.[12]) Wenn nicht jahrelange gute Geschäftsbeziehungen oder persönliche Bindungen zwischen Händler und Abnehmer bestanden, tätigte dieser natürlich

[8]) H. Weinreis, a. a. O., S. 12.

[9]) H. Meyer, a. a. O., S. 9.
R. Liefmann, Kartelle, Konzerne und Trusts, 7. Auflage, (26.—28. Tausend), Stuttgart 1927, S. 157.

[10]) siehe unten S. 11 ff.

[11]) W. Adler, a. a. O., S. 19.
H. Weinreis, a. a. O., S. 8.

[12]) H. Weinreis, a. a. O., S. 12.

dort den Abschluß, wo ihm das günstigste Angebot winkte. Damit war es aber meist noch nicht getan. Der Kunde wirkte insofern auch auf die Preisgestaltung ein, als er die einzelnen Angebote gegeneinander ausspielte, um immer mehr Vergünstigungen durchzudrücken. Die aus diesem Geschäftsgebaren sich ergebenden Schädigungen fielen stets nur auf den Eisenhandel zurück, während der Abnehmer im gleichen Maße den Vorteil davon hatte. Unter diesen Umständen konnten deshalb nur kapitalkräftige Unternehmungen längere Absatzkrisen überstehen, während manche schwächer fundierte Firma den Kampf aufgeben mußte und von der Bildfläche verschwand, was der Konkurrenz in den meisten Fällen nur sehr angenehm sein konnte. Die Schlußrechnung nach solchen Zeiten ergab aber für jeden Händler immer einen mehr oder weniger hohen Verlust. Dieser Mangel mußte beseitigt werden. Man versuchte es mit Preisvereinbarungen, die für die Händler eines bestimmten Bezirkes bindend sein sollten.[13]) Nichteinhaltung wurde mit Konventionalstrafen bedroht. Diese waren aber in der Regel nicht hoch genug, um einen wirksamen Schutz gewährleisten zu können. Man mußte also zu Organisationen kommen, die, in sich fest gefügt, alle Händler vereinigten. Für Vertragsbruch mußten Strafen angedroht werden, die derartige Unannehmlichkeiten im Gefolge hatten, daß jeder Einzelne vor Uebertretungen der Abmachungen zurückschreckte. Nur so konnte der Handel sicher sein, auch bei Krisen noch annehmbare Preise zu erzielen und den Absatz einigermaßen auszugleichen, da es für den Abnehmer bei gleicher Preisstellung, vom Standpunkt des zu erwartenden Nutzens aus betrachtet, nebensächlich ist, wem er seinen Auftrag zukommen läßt. Diese Erkenntnis hat zur Organisationsbildung wesentlich mit beigetragen.

2. Aeußere Einflüsse.

a) Das Verhältnis der Verbraucher zum Handel.

Außer den im Vorhergesagten bestehenden Schwierigkeiten zwischen Abnehmer und Eisenhandel müssen wir noch weitere Tatbestände einer kurzen Betrachtung unterziehen. Gehen wir zunächst auf die Zahlungsbedingungen ein. Die Werke räumten dem Handel in der Regel eine Zahlungsfrist von 30 Tagen ein, günstigstenfalls war der Zahlungstermin jedoch der 15. des der Lieefrung folgenden Monats. Auf die Einhaltung dieser Bedingungen achteten die Werke sehr genau. Bei pünktlicher Erfüllung gewährten sie dann einen Nachlaß bis zu 2 %. Die Kundschaft der Händler nahm aber bedeutend längere Ziele in Anspruch, die oft nicht einmal eingehalten wurden.[14]) Diese Zustände waren ganz allgemeiner Art. In vielen Fällen mußte der Händler froh sein, wenn er am Fälligkeitstage einen Wechsel bekam, um sich dann noch um des lieben Friedens willen einen Abzug wegen „pünktlicher" Zahlung gefallen zu lassen. Aehnliche Uebelstände zeigten sich auch bei Vertragsabschlüssen. Es kam vor, daß der Händler dem Abnehmer die Vergünstigungen der Baisse-Klausel (die

[13]) W. Adler, a. a. O., S. 31 ff.
[14]) W. Adler, a. a. O., S. 71. (zitiert Berliner Tageblatt).

die Werke dem Handel allgemein einräumten) zugestehen mußte, welche diesem bei Preissenkungen das Recht auf einen niedrigeren Preis gab, ihn aber bei Preissteigerungen von der Verpflichtung einer Zuschlagszahlung entband. Wenn nun auch noch, wie Adler anführt,[15]) „die Abnehmer öfters die Abnahme der gekauften Quanten verweigerten", so mußte das zu unhaltbaren Zuständen führen, an denen der einzelne Händler wiederum nichts ändern konnte, sondern aus einer irgendwie begründeten Zwangslage heraus alles über sich ergehen lassen mußte. Nur eine in allen Teilen einig vorgehende Händlerschaft konnte hier Wandel schaffen. Die Vorteile, die sich in dieser Hinsicht aus einem Zusammenschluß ergaben, dürften wohl klar zu erkennen sein.

b) Der Zusammenschluß der eisenerzeugenden Industrie.

Wenn die bisher angeführten Gründe auch zwingenden Charakter haben, so reichten sie doch nicht aus, einflußreiche Organisationen ins Leben zu rufen und zu erhalten, weil diesen der Rückhalt einer in sich fest gefügten und nach außen hin einheitlich auftretenden Industrie fehlte. Zwar bildeten sich hier und dort Eisenhändler-Vereinigungen, zu größerer Machtentfaltung ist es aber kaum je gekommen. Dieses Ziel konnte erst erreicht werden, als die Verbandsbildung in der Eisenindustrie einsetzte. Hierzu schreibt Leiße:[16]) „Im Gegensatz zur gewerblichen Erzeugung ist (aber) der Handel allen Kartellierungsbestrebungen schwer zugänglich. Die Voraussetzungen zur Verbandsgründung sind hier nicht in dem Maße wie auf dem Gebiete der Produktion vorhanden. Einmal kommt eine sehr große Zahl von Händlern in Betracht, die noch täglich durch das Aufkommen neuer Konkurrenten vermehrt werden kann. Sodann muß die Produktion zuvor fest kartelliert sein, damit alle Händler aus derselben Quelle und zu denselben Bedingungen ihre Ware beziehen können, sonst weichen die Preisforderungen der Unternehmer zu sehr voneinander ab, und gemeinschaftliche Preisverabredungen der Händler werden wegen ihrer Abhängigkeit von den Preisen der Lieferanten unmöglich. Deswegen ist das Entstehen festgeschlossener Produktionskartelle die Vorbedingung, um Koalitionen der Händlerfirmen desselben Erzeugungszweiges ins Leben zu rufen und lebensfähig zu erhalten."

Es würde zu weit führen, auf die Gründe für den Zusammenschluß in der Eisenindustrie im einzelnen näher einzugehen. Daher sollen sich die folgenden Ausführungen möglichst darauf beschränken, die Tatsachen festzustellen, deren Wirkungen auf den Eisenhandel im weiteren Verlauf der Arbeit an der erforderlichen Stelle einer näheren Betrachtung unterzogen werden.

aa) Der deutsche Walzwerkverband.

Die ersten Anfänge der Kartellbewegung in der Eisenindustrie fallen schon in die 60er Jahre des vorigen Jahrhunderts. So schlossen sich die rheinischen Weißblechfabriken im Jahre 1862 zum „Weißblech-Comptoir"[17]) zusammen,

[15]) S. 71.

[16]) S. 141.
Vgl. K. Klinger, a. a. O., S. 904.

[17]) F. Kleinwächter, Die Kartelle, Innsbruck 1883, S. 138.

dann folgte zwei Jahre später das Schienenkartell.[18]) Gefördert wurde die Kartellbildung durch den wirtschaftlichen Niedergang nach dem deutsch-französischen Krieg und die damit verbundene Einführung der Schutzzölle im Jahre 1879. So bildete sich in den folgenden Jahren eine größere Zahl von Verbänden, die jedoch niemals bedeutenderen Einfluß gewannen und sich meistens auf Preiskonventionen beschränkten. Die wirtschaftliche Notlage drängte aber zu festerem Zusammenschluß, und es ist deshalb garnicht verwunderlich, daß schon im Jahre 1885 der Plan auftauchte, die gesamte deutsche Walzwerksindustrie zu einem Generalkartell zusammenzufassen.[19]) Ein von hervorragenden Industriellen ausgearbeiteter Statutenentwurf erreichte allerdings noch nicht das gesteckte Ziel, bildete aber infolge seiner Mustergültigkeit die Grundlage für die Kartellierung einzelner Zweige der Walzwerksindustrie in Form von lokalen Gruppen.[20]) Besonders in Oberschlesien fiel der Kartellgedanke auf fruchtbaren Boden, da hier die Werke unter ziemlich gleichen, schwierigen Verhältnissen um ihre Existenz kämpfen mußten. Am 18. April des Jahres 1887 erfolgte denn auch die Gründung des Verbandes oberschlesischer Walzwerke. Etwas später, am 25. Juni des gleichen Jahres, gelang es, die bedeutendsten Walzeisenwerke an Rhein und Ruhr zum Rheinisch-Westlischen Walzwerksverbande zu vereinigen. Nun standen der Schaffung einer Spitzenorganisation, die alle diese lokalen Gruppen umfaßte, keine erheblicheren Schwierigkeiten mehr im Wege. So wurde denn am 15. Oktober 1887 mit Wirkung vom 1. Januar 1888 unter Zusammenfassung der rheinisch-westfälischen, oberschlesischen und mitteldeutschen Verbände der Deutsche Walzwerksverband ins Leben gerufen. Aber schon nach verhältnismäßig kurzer Zeit kam es zu einem wenig erfreulichen Ende. Die Außenseiter- und Auslandskonkurrenz, die infolge der erreichten hohen Preise angelockt wurde,[21]) zwang den Verband, immer mehr mit seinen Forderungen herunterzugehen; sein Hauptzweck, die Erzielung annehmbarer Preise, war damit auf die Dauer verfehlt. Zunächst löste sich der Rheinisch-Westfälische Walzwerksverband, in dessen Gebiet die Konkurrenz besonders schwer empfunden wurde, auf; das gleiche Schicksal teilte dann gegen Ende des Jahres 1893 nach kaum sechsjährigem Bestehen der Deutsche Walzwerksverband.[22])

bb) Der Stahlwerksverband.

Nach der Auflösung des Deutschen Walzwerksverbandes trat der Schlesisch-Mitteldeutsche Walzwerksverband ins Leben. Er konnte aber keinen Ersatz schaffen, die Preise fielen weiter, besonders durch die Konkurrenz der westdeutschen Werke. — Neben dem schon erwähnten Schienenkartell[23]) wurden im

[18]) R. Liefmann, Die Unternehmerverbände (Volkswirtschaftliche Abhandlungen der badischen Hochschulen, 1. Heft, Freiburg i. B., Leipzig und Tübingen 1897), S. 139.
[19]) W. Adler, a. a. O., S. 14.
[20]) W. Adler, a. a. O., S. 14.
[21]) Vgl. R. Liefmann, Kartelle etc., a. a. O., S. 11.
[22]) W. Adler, a. a. O., S. 15 ff.
[23]) siehe oben.

Jahre 1901 der Halbzeugverband und der Deutsche Trägerverband gegründet. Diese alle gingen später in den Stahlwerksverband über, der am 29. Februar 1904 zustande kam. Es war die Absicht der Gründer, alle Walzwerkserzeugnisse zu syndizieren. Diese wurde jedoch vereitelt durch die Interessen der reinen Walzwerke und der Siemens-Martin-Werke, die unter wesentlich schwierigeren Produktionsbedingungen arbeiten.[24]) Es gelang lediglich eine Syndizierung der schweren Walzprodukte, der sog. Produkte A.[25])
Unter diese fallen:

1. Die gesamte inländische Produktion der Stahlwerksbesitzer an Rohstahl, gleichviel welchen Verfahrens, sowie an Puddelluppen;
2. Ihr gesamter Bezug an Rohstahl, gewalztem Halbzeug und sonstigen Stahlfabrikaten;
3. Ihre gesamte Produktion an Halbzeug, schwerem und leichtem Eisenbahnoberbaumaterial sowie Formeisen (Träger, I-, U-, T-Eisen und Konstruktionseisen);
4. Der gesamte Bezug der Stahlwerksbesitzer an den unter 3. aufgeführten Fabrikaten, soweit dieselben zur Weiterverarbeitung in den eigenen Betrieben des Stahlwerksbesitzers bestimmt sind und die daraus hergestellten Produkte durch den Verband verkauft werden.[26])

Die Produkte B (bezeichnet als „die gesamte inländische Produktion an Stabeisen, Walzdraht, Blechen, Röhren, Eisenbahnachsen etc.")[27]) wurden nur kontingentiert, das heißt, für die einzelnen Werke wurden Beteiligungsziffern festgesetzt, die aber gegen Zahlung einer Vergütung zu Gunsten der hinter ihrer angesetzten Beteiligung zurückgebliebenen Unternehmungen überschritten werden konnten. Dem Oberschlesischen Stahlwerksverband, der im Jahre 1904 gegründet wurde, gelang es sogar, auch die Produkte B zu syndizieren.[28]) Innerhalb des Stahlwerksverbandes erreichte man zeitweilig die Bildung von Unterverbänden für einzelne B-Produkte, so für Bleche, Walzdraht und Röhren. Sie gingen aber fast alle noch während der Zeit des Stahlwerksverbandes wieder unter.[29])

Wenn, wie schon erwähnt, die Kartellierung in der Eisenindustrie für den Zusammenschluß im Eisenhandel auch erst die Grundlage bildete, so bleibt doch noch ein hervorstechendes Merkmal einer kurzen Betrachtung vorbehalten: Das gegenseitige Machtverhältnis. In Zeiten der Absatzschwierigkeiten hat der Handel in seiner Stellung zur Industrie meistens ein kleines Uebergewicht und

---

[24]) R. Liefmann, Kartelle etc. a. a. O., S. 144 f.

[25]) H. Meyer, a. a. O., S .9.

[26]) Kontradiktorische Verhandlungen über deutsche Kartelle, (nach stenographischen Berichten bearbeitet vom Reichsamt des Innern), Bd. 4, Eisen und Stahl, 2. Teil, Heft 10, Berlin 1905, S. 501.

[27]) Kontradiktorische Verhandlungen, a. a. O., S. 501.

[28]) W. Adler, a. a. O., S. 33.

[29]) H. Weinreis, a. a. O., S. 5.
Vgl. K. Wiedenfeld, Ein Jahrhundert etc., a. a. O., S. 137.

versucht dann auch gleich, dieses auszunutzen, indem er die Industrie zwingt, seinen Wünschen entgegenzukommen. Diesen Versuchen konnten natürlich die festgefügten Produzentenkartelle mit einigem Erfolg widerstehen. Das Gegenstück hierzu ergab sich bei großer Nachfrage. Dann waren die Händler von dem guten Willen der Werke bzw. Verbände abhängig und mußten sich deren Bedingungen fügen. Zu einer Ueberspannung der Forderungen ist es eigentlich nie gekommen, da ja die Industrie selbst das größte Interesse daran hat, ein ersprießliches Verhältnis mit dem Handel herzustellen, damit sie sich auch in schlechten Zeiten auf ihn verlassen kann. Dennoch hatte man in Händlerkreisen das beunruhigende Bewußtsein, der geschlossenen Front der Werke nichts Gleichwertiges entgegenstellen zu können und zugleich den Wunsch, diesen Mangel durch Zusammenschluß zu beseitigen. Daraus ergab sich dann auch gleichzeitig die Möglichkeit, die mit der industriellen Verbandsbildung verbundenen Preiserhöhungen und sonstigen Schwierigkeiten für den Handel (z. B. erschwerte Lieferungsbedingungen) auf den Verbraucher abzuwälzen.[30])

---

[30]) H. Bonikowsky, Der Einfluß der industriellen Kartelle auf den Handel in Deutschland, Jena 1907, S. 232.

II. Kapitel.

Die Entwicklung des Zusammenschlusses im deutschen Eisenhandel bis zum Ausbruch des Weltkrieges.

Wie Adler[1]) aus privater Quelle mitzuteilen weiß, soll es schon im Jahre 1886 in Köln und anderen Städten Stabeisenhändler-Vereinigungen gegeben haben. Eine Bestätigung dieser Angaben ist aber nirgends zu finden. Es ist daher wohl anzunehmen, daß diese Vereinigungen eine größere Bedeutung niemals erlangt haben, daß ihr Betätigungsfeld sich in der Regelung örtlicher Verhältnisse erschöpfte.

Nach dem Zusammenbruch des Walzwerksverbandes erstarkte die Macht des Handels den Werken gegenüber. Dieser Tatbestand fand seinen Niederschlag in der Gründung des „Verbandes deutscher Eisenwarenhändler" im Jahre 1897 mit seinem Sitz in Mainz. Seine Hauptaufgabe sah er in der Bekämpfung der Absichten einiger Werke und Kartelle, die auf die Ausschaltung des Zwischenhandels hinzielten. So verlangte er von den Werken, daß sie nicht direkt an Konsumenten lieferten. Wenn sie dieser Forderung nicht nachgaben, wurden sie von den Verbandshändlern boykottiert. Außerdem gab der Verband seinen Mitgliedern Vorschriften über den Ein- und Verkauf ihrer Waren.[2])

1. Abschnitt.

Die Trägerhändler-Vereinigungen.

Größeren Einfluß gewannen erst die Trägerhändler-Vereinigungen. Sie entstanden größtenteils unter Mitwirkung des Stahlwerksverbandes und auf der Grundlage der von diesem aufgestellten Lieferungsbedingungen; die Syndizierung der Produkte A bot den nötigen Rückhalt. Soweit es Vereinigungen gab, die schon mit dem alten Trägerverband in Geschäftsverkehr gestanden hatten, blieben diese bestehen. Die Absatzgebiete wurden genau abgegrenzt. Die einzelnen Firmen durften nur innerhalb der gezogenen Grenzen verkaufen, ausgenommen, wenn die Geschäftsbeziehungen eines Eisenhändlers sich nachweislich schon längere Zeit über ein anschließendes Gebiet erstreckten. In diesem Falle war er jedoch verpflichtet, unter den dort geltenden Vorschriften den Verkauf zu tätigen. Für die einzelnen Absatzgebiete schuf der Stahlwerksverband folgende Vereinigungen:

1. Die Süddeutsche-Trägerhändler-Vereinigung in Mannheim.
2. Die Rheinisch-Westfälische Trägerhändler-Vereinigung in Köln (später in Düsseldorf).

[1]) S. 69.
[2]) H. Bonikowsky, a. a. O., S. 272 f.

3. Die Nord-, West- und Mitteldeutsche Trägerhändler-Vereinigung in Hannover (später nach Leipzig verlegt).[3])
4. Das Träger-Verkaufskontor in Berlin.[4])
6. Die Schlesische Trägerhändler-Vereinigung in Breslau.[5])

Diesen Gruppen haben sich wieder Unterverbände angeschlossen, die sich unter ähnlichen Verhältnissen das Gebiet der Hauptgruppe teilten. Durch die Händlervereinigungen hatte sich der Stahlwerksverband eine festgefügte über ganz Deutschland verbreitete Verkaufsorganisation geschaffen. —

In den Verbänden waren nur solche Händler vereinigt, die vom alten Trägerverband mindestens 3000 Tonnen jährlich im Durchschnitt der letzten drei Jahre bezogen hatten. Die diesen Bezug nicht aufweisen konnten, wurden zwar weiterhin vom Stahlwerksverband beliefert, erhielten aber einen geringeren Rabatt. Die Händler mußten sich zum ausschließlichen Verbandsverkehr[6]) verpflichten, nach dem oben erwähnten Durchschnitt wurde ihr Umsatzkontingent bemessen. Dagegen durfte der Verband andere Händler nicht beliefern, von der vorerwähnten Ausnahme abgesehen, Daneben stand er nur mit einigen wenigen Großverbrauchern in direkter Geschäftsbeziehung unter Ausschluß des Handels. Diese Lieferungen machten ungefähr drei bis sechs Prozent des Gesamtabsatzes aus.[7]) Neue Händler wurden in die Vereinigungen für die Dauer des Vertrages nicht aufgenommen. So waren die Handelsunternehmungen gegen das Aufkommen unerwünschter Konkurrenz geschützt. Es handelte sich also nur noch darum, die Mitglieder der Verbände zur Einhaltung der aufgestellten Verkaufs- und Lieferungsbedingungen zu verpflichten bzw. zu zwingen. Die Mittel, über die zu diesem Zwecke die Organisationen verfügten, ergeben sich am besten aus deren Statuten. Als Beispiel hierzu möge ein Auszug der wesentlichen Bestimmungen aus dem Gesellschaftsvertrag des am 21. August 1900 gegründeten Träger-Verkaufs-Kontors in Berlin dienen.[8])

Auf die Preisbildung hatte der Stahlwerksverband großen Einfluß. Zwar setzten die Versammlungen der Händlervereinigungen, in denen der Verband einen Sitz, aber keine Stimme hatte, die Mindestpreise selbst fest nach Maßgabe der ihnen gestellten Einkaufsbedingungen unter Zuschlagung eines angemessenen Gewinnes. Hier wird der Eindruck erweckt, als ob nach oben hin keine Grenzen gesetzt seien. Dem war jedoch keineswegs so. Erschienen dem Stahlwerksverband die Verkaufspreise zu hoch, so erhob er dagegen Einspruch,[9])

[3]) Nach privaten Informationen.
[4]) W. Leiße, a. a. O., S. 144.
[5]) H. Meyer, a. a. O., S. 10.
[6]) Vgl. R. Liefmann, Kartelle etc. a. a. O., S. 90.
[7]) H. Bonikowsky, a. a. O. S. 232.
[8]) siehe Anhang I.
[9]) H. Weinreis, a. a. O., S. 25.
Vgl. J. Hirsch, Organisation und Formen des Handels und der staatlichen Binnenhandelspolitik, (Grundriß der Sozialökonomik, V. Abteilung, 1. Teil, Handel 2), Tübingen 1918, S. 174.

und verschiedentlich ist es ihm gelungen, seine Forderungen den Händlerverbänden gegenüber durchzusetzen. So kam es, daß diese oft mit dem ihnen zuerkannten Gewinn nicht auskommen zu können glaubten und gegen die Preispolitik des Stahlwerksverbandes vorgingen. Hierüber wird in den Verhandlungen über die Kartell-Enquête berichtet:

„Kaufmann Reinhardt-Mannheim: . . . . wir erhalten vom Stahlwerksverband . . . . eine Vergütung von etwa 2 % durchschnittlich. Von diesen 2 % geben wir in die kleinen Kanäle etwa 1 ¼ %. Wenn Sie es wünschen sollten, werde ich Ihnen das genau auseinandersetzen. Es ist aber durchschnittlich so, daß dem Großhandel nur noch ca. ¾ % Nutzen bleibt. Nun, meine Herren, sehen Sie auf S. 27 der Beantwortung (des vom Reichsamt des Innern übersandten Fragebogens für die Kontradiktorischen Verhandlungen über den Stahlwerksverband[10]), daß der Stahlwerksverband einen großen Wert darauf legt, daß der legitime Zwischenhandel, der sich ein großes Lager hält, auch entsprechend verdienen soll. Ich glaube, es ist niemand hier im Saale, der etwa sagen könnte, daß bei einem Nutzen von ca. ¾ % erstens der Handel ein großes Lager halten kann, zweitens die Konjunkturverluste und drittens die Zinsverluste tragen soll. Das Letztere ist eine wichtige Frage, da der Stahlwerksverband Kreditgewährung nicht kennt. . . .[11]) Direktor Schaltenbrand, Düsseldorf: . . . . Ich möchte nun zur Händlerfrage sprechen. Ob ein einzelnes unserer Mitglieder händlerfeindlich ist oder nicht, spielt keine Rolle; Sie brauchen sich nicht darüber aufzuregen. Wenn die Majorität einsieht, daß wir für einen Teil unserer Produktion des Zwischenhandels bedürfen, und wenn dieser Ansicht dadurch Ausdruck gegeben wird, daß wir dafür sorgen, daß der Zwischenhandel an einer Spekulation verhindert wird, aber einen auskömmlichen Verdienst findet, dann ist doch eine genügende Antwort auf die Befürchtung gegeben. Herr Reinhardt sagte vorhin, er käme nicht aus mit dem Nutzen. Da habe ich gesagt: Machen Sie uns Vorschläge! Die sind aber nicht in präziser Form erfolgt, weil die Herren selbst noch nicht einig sind. Kommen die Vorschläge an uns heran und finden wir, daß der Händler einen höheren Verdienst haben muß, so wird er ihn auch wohl bekommen. — Kaufmann Reinhardt, Mannheim: Herr Direktor Schaltenbrand hat soeben angeführt, wir sollten Vorschläge machen. Es scheint, daß Herr Schaltenbrand nicht genügend orientiert ist, sonst müßte er wissen, daß Vorschläge der deutschen Händlervereinigung auf meine Veranlassung hin und unter Mitwissen des Vorstandes des Stahlwerksverbandes an den Stahlwerksverband gerichtet worden sind, die dahin gingen, daß man doch mit dem kleinen Nutzen von ¾ % nicht auskomme und weitere Mk. 2.50, daß ist etwa 1 ¾ %, gewähren möge.

[10]) Es heißt dort: Um eine ungesunde Spekulation zu verhindern, sowie um einen verlustbringenden Wettbewerb der Händler untereinander zu beseitigen, um den Handel in der Haltung eines großen Lagers zu unterstützen und um ihm einen der Mühe und dem Risiko entsprechenden Gewinn zu sichern, sind auf Anregung des Stahlwerksverbandes sowohl im Inlande wie im Auslande eine Anzahl Händlervereinigungen gebildet worden; die Vereinigungen sind für örtlich abgegrenzte Bezirke gebildet und verfolgen den Zweck, innerhalb derselben einheitliche Preise einzuhalten.

[11]) Kontradiktorische Verhandlungen, a. a. O., S. 381.

Also diesen Vorwurf möchte ich abweisen. Es sind tatsächlich diese Vorschläge, von dem Vorstande des Berliner Verkaufskontors, von dem Vorsitzenden der Händlervereinigung der Rheinlande und Westfalen und von meiner Wenigkeit unterzeichnet, an den Stahlwerksverband abgegangen. Es gab ein Kompromiß vor einigen Tagen, das dahin ging, man solle 50 Pfennig pro 1000 kg aufschlagen, indem der Vorstand des Formeisenverkaufs den Trägerhändler-Vereinigungen konzediert hat, sie sollen bis auf weiteres den Eisenhändlern, die nicht direkt vom Verbande kaufen können, 50 Pfennig mehr abverlangen dürfen. Es bleibt also bei diesem Zustand; der Zwischenhandel ist derartig gestellt, daß er unmöglich damit auskommen kann; an Zinsen für Kreditgewährung und für Lagerhaltung wird vielmehr verloren als verdient werden kann!"[12])

Tatsächlich hat später der Stahlwerksverband die Gewinnspanne für den Zwischenhandel erweitert.[13])

Lieferten die Mitglieder der Trägerhändler-Vereinigungen an andere Händler zum Zwecke des Weiterverkaufs, so mußten diese auch bestimmte Bedingungen einhalten. Vor allen Dingen durften sie nur zu den Preisen verkaufen, die die Trägerhändler-Vereinigungen unter Mitwirkung des Stahlwerksverbandes festsetzten. Verstieß ein Händler gegen diese Verpflichtungen, so wurde über ihn die Sperre verhängt. Hiervon wurden sämtliche Händlervereinigungen benachrichtigt. Ihren Mitgliedern, sowie deren Abnehmern war es dann verboten, an diese Händler weiterhin zu verkaufen und zu liefern.[14])

Wir können bei den Trägerhändler-Vereinigungen unterscheiden zwischen bloßen Preisvereinigungen und Preiskonventionen, verbunden mit Kontingentierung und Ausgleich der Lieferungen.[15]) Während jene sich darauf beschränken, lediglich die allgemein gültigen Verkaufsbedingungen aufzustellen, fassen diese den Verkauf aller Mitglieder in einer Zentralstelle zusammen. Diese festgefügten Vereinigungen werden Kontore genannt. Die einzelnen Händler dürfen keine Offerten selbständig aufgeben, dieses Recht hat allein das Verkaufskontor. Die eingehenden Aufträge werden von dort den Firmen zugewiesen nach Maßgabe ihrer Beteiligung. Erst dann erfolgt der endgültige Abschluß mit dem Kunden. Die Abwicklung des Geschäftes wird nun dem Händler überlassen, jedoch geht der ganze Schriftwechsel einschließlich Spezifikationsänderungen, Bestätigungen und Rechnungen zwecks Kontrolle durch die Hände der Zentralstelle. Nur Anfragen von Behörden, sowie Objekte geringfügiger Art (die Grenze schwankt zwischen 2 bis 5000 kg) dürfen von den Mitgliedern voll-

[12]) Kontradiktorische Verhandlungen, a. a. O., S. 419 f.

[13]) H. Weinreis, a. a. O., S. 25.

[14]) H. Bonikowsky, a. a. O., S. 234.

[15]) Denkschrift über das Kartellwesen (bearbeitet vom Reichsamt des Innern), 1. Teil, Anlage B., Berlin 1906, S. 43.
J. Hirsch, a. a. O., S. 274.
„Die Nordostdeutsche Trägerhändler-Vereinigung war ein loses Verhältnis, das jederzeit aufgelöst werden konnte, während sich die Dauer der übrigen Verbände nach der Vertragsdauer des Stahlwerksverbandes richtete." (J. H. Weinreis, a. a. O., S. 25.)

kommen selbständig erledigt werden. Die Zahlen müssen jedoch für die Jahresabrechnungen dem Kontor angegeben werden. Dieses nimmt dann einen Ausgleich der Lieferungen vor. Diejenigen Mitglieder, die ihr Kontingent überschritten haben, zahlen pro Tonne eine Vergütung, die denen zugewiesen wird, die hinter ihrer angesetzten Beteiligung zurückgeblieben sind. Wird dieser Ausgleich nicht durch die einzelnen Bezirksvereinigungen vorgenommen, so geschieht er durch die Verrechnungsstelle des Stahlwerksverbandes.[16]) Trägerverkaufs-Kontore entstanden in Berlin (1900), in Bremen (1905) und in Hannover (1905, jedoch einige Zeit später wieder aufgelöst).

2. Abschnitt.

Die Stabeisenhändler-Vereinigungen.

Der Bildung von festgefügten Händlerorganisationen für die Produkte B stellten sich weitaus größere Schwierigkeiten in den Weg, als dieses beim Trägerhandel der Fall war. Zunächst fehlte dem Stabeisenhandel der erforderliche Rückhalt bei der Industrie, die B-Produkte waren lediglich kontingentiert. Obwohl in Großhandelskreisen die Bildung eines Stabeisen-Verbandes sehr begrüßt worden wäre,[17]) kam dieser nicht zustande. Die Bemühungen brachen sich an der Außenseiterkonkurrenz und den Sonderinteressen einiger Walzwerke. Diese suchten in der Freiheit der B-Produkte ein Sicherheitsventil zu behalten, da ja durch die Syndizierung der A-Produkte ein großer Teil der Unabhängigkeit aufgegeben war und man bei schlechter Marktlage in dieser Kategorie sich wenigstens auf dem andern Gebiete eine einigermaßen befriedigende Beschäftigung sichern wollte. Diesen Wünschen wurde in erheblichem Maße entsprochen, als man bei der Erneuerung des Stahlwerksverbandes im Jahre 1912 dessen ursprüngliches Ziel, das in der Syndizierung sämtlicher Walzprodukte gipfelte, fallen ließ, indem die Kontingentierung der Produkte B aufgegeben wurde und man den Werken auf diesem Gebiet ihre volle Bewegungsfreiheit wiedergab. So war der Handel gezwungen, ohne Unterstützung bei der Industrie zu finden, aus den eigenen Reihen heraus zu Maßnahmen zu greifen, um gesundere Verhältnisse herbeizuführen.

1. Die Organisation des Berliner Stabeisenhandels.

Schon im Jahre 1899 gründete man in Berlin eine Stabeisenhändler-Vereinigung, die sich stark an das Träger-Verkaufs-Kontor anlehnte, da beide zum allergrößten Teil aus den gleichen Firmen bestanden.[18]) Nachdem man 1902 eine Verlängerung um 2 Jahre beschlossen hatte, sollte bereits 1903 die

[16]) H. Bonikowsky, a. a. O., S. 232.

[17]) W. Leiße, a. a. O., S. 151.

[18]) Es gehört überhaupt zu den Seltenheiten, daß ein Eisenhändler sich auf ein bestimmtes Walzfabrikat spezialisiert hat. In der Regel werden die Abnehmer ihren gesamten Bedarf an Form-, Stab- und Bandeisen, Blechen, oft auch an Röhren, Drahtstiften und ähnlichem bei dem gleichen Handelsunternehmen decken können.
Vgl. hierzu auch H. Weinreis, a. a. O., S. 26, Fußnote 2.

Stabeisenkonvention in ein Stabeisensyndikat umgewandelt werden. Ueber die Beteiligungsziffern konnte man sich jedoch nicht einigen, denn gerade diese bilden bei allen Syndizierungsbestrebungen eine nur sehr schwer zu umgehende Klippe, an der in diesem Falle auch alles zerschellte. Nicht nur das beabsichtigte Syndikat kam nicht zustande, sondern auch die Konvention flog auf.[19]) Die Folge davon war ein verschärfter Wettbewerb zu Preisen, die einen angemessenen Gewinn nicht zuließen. Obwohl sogleich Verhandlungen einsetzten, um die Händler wieder zu vereinigen, so hatten diese zunächst keinen Erfolg, da man die Bildung eines Stabeisenproduzentensyndikats erwartet hatte und diese Hoffnung nicht in Erfüllung gegangen war. Es blieb daher bei den vorerwähnten Verhältnissen. Der Wunsch nach Bildung einer Stabeisenhändlervereinigung wurde aber nicht aufgegeben. Er erhielt sogar neue Anregungen dadurch, daß der Vertrag des Träger-Verkaufs-Kontors am 1. Juli 1905 ablief und von bedeutenden Berliner Eisenhandelsfirmen Kündigungen eingegangen waren, und zwar von solchen, bei denen das Stabeisen die bedeutendere Rolle spielte. Da einer Verlängerung des Trägersyndikats keine größeren Schwierigkeiten entgegenstanden, so hoffte man in Berliner Eisenhändlerkreisen auch gleichzeitig die Lage auf dem Stabeisenmarkt zu klären und eine Einigung zu erzielen. Das Träger-Verkaufs-Kontor wurde denn auch um zwei Jahre verlängert, aber die Organisationsbestrebungen im Stabeisenhandel blieben wiederum erfolglos, da man sich über die Quotenfrage nicht einigen konnte.[20]) Dieses war nun besonders erschwert durch die Gründungen von Zweigniederlassungen der Firmen Thyssen & Co.[21]) und Carl Spaeter G. m. b. H. in Berlin, deren Konkurrenz den Berliner Firmen durchaus unangenehm war und die Beteiligungsziffern wesentlich beeinflußte. Nach vielen Bemühungen gelang es, die Firma Thyssen & Co. zum Beitritt zu bewegen, während die Carl Spaeter G. m. b. H. unter den ihr angebotenen Bedingungen eine Beteiligung am Syndikat ablehnte. So war es denn nicht zu vermeiden, daß abermals ein heftiger Konkurrenzkampf ausbrach zwischen der Firma Spaeter einerseits und den übrigen Berliner Händlern andererseits.[22]) Da diese Gegnerschaft schon längere Zeit bestand, kamen die Stabeisenhändler zu dem Entschluß, auch ohne Beitritt der Carl Spaeter G. m. b. H. eine Konvention einzugehen. Ueber die Frage der Beteiligungsziffern, die sonst doch immer der Ausgangspunkt aller Reibereien war, wurde ziemlich schnell eine Einigung erzielt, es blieben nur noch einige unbedeutende Sonderwünsche in Bezug auf die Organisation zu erfüllen, um den Verband endgültig ins Leben rufen zu können. Aber diese

---

[19]) W. Adler, a. a. O., S. 70.

[20]) W. Adler, a. a. O., S. 71.

[21]) Sie war ursprünglich nur als eine Vertretung der Thyssen'schen Werke in Berlin gedacht, übernahm dann aber später auch Kommissions- oder Streckengeschäfte (Lieferungen ab Werk direkt an den Verbraucher) und nährte dadurch den Gedanken, den Vertrieb der Thyssen'schen Walzerzeugnisse durch Gründung eigener Handelsunternehmungen selbst zu übernehmen.
Nach privaten Informationen.
Vgl. dazu unten S. 31 f.

[22]) W. Adler, a. a. O., S. 71 f.

Hoffnung sollte sich wieder nicht erfüllen, denn im letzten Augenblick hatte sich herausgestellt, daß eine Firma (wahrscheinlich Thyssen!), die sich an den Verhandlungen beteiligt hatte, rege Beziehungen zu der Firma Spaeter unterhielt, die sie keinesfalls aufgeben mochte.[23]) Die Folge war, wie immer nach gescheiterten Verbandsbestrebungen, ein verschärfter Preiskampf mit Verlusten auf allen Seiten, bis schließlich um die Mitte des Jahres 1906 einige Eisenhandelsfirmen beschlossen, trotz aller Außenseiterkonkurrenz die Preise allmählich gewinnbringend zu gestalten. Die Erfahrung lehrte, daß die betreffenden Firmen trotz der höheren Preise keine Kunden verloren, sie verzeichneten im Gegenteil sogar den schönen Erfolg, daß nach und nach alle größeren Berliner Eisenhandelsunternehmungen sich der Konvention anschlossen, ja selbst diejenigen, die durch ihre Sonderinteressen das frühere Zustandekommen eines Stabeisensyndikats verhindert hatten. Unter diesen Umständen konnten auf dem Berliner Stabeisenmarkt gesundere Verhältnisse wieder festen Fuß fassen, bis schließlich im Jahre 1909 neue Streitigkeiten entstanden. Gegen eine der Firma Thyssen & Co. gewährte Beteiligungserhöhung erhob die Aktien-Gesellschaft Steffens & Nolle Einspruch und trat aus der Konvention aus. Diese fand damit ihr Ende. Nach einigen Monaten des verschärften Wettbewerbs wurde die Vereinigung jedoch wieder erneuert, sogleich zogen auch die Preise wieder an. In den ganzen Jahren der Organisationsbestrebungen im Berliner Eisenhandel hatte man aber nunmehr die Erfahrung gemacht, daß man mit bloßen Vereinigungen und Preiskonventionen nicht auskommen konnte, wollte man stabile Verhältnisse auf dem Eisenmarkt herbeiführen. Schon lange hatte man den Wunsch gehegt, ein festgefügtes Stabeisenhändler-Syndikat zu bilden. Nun sollte er in Erfüllung gehen. Am 1. Oktober des Jahres 1909 wurde die Stabeisenkonvention durch die „Vereinigung der Berliner Stabeisenhändler, G. m. b. H., Berlin" ersetzt,[24]) der sämtliche bedeutenden Firmen angehörten. Der Vertrag sollte zunächst bis zum Jahre 1912 laufen. Die Beteiligungsziffern der einzelnen Handelsunternehmungen waren genau festgelegt. Endlich waren geordnete Verhältnisse eingekehrt, der Berliner Stabeisenhandel hatte ganz bedeutend an Stärke zugenommen. Dieses machte sich in erfreulicher Weise bemerkbar, als es sich darum handelte, von Sachsen her eindringende Außenseiterkonkurrenz zu beseitigen. Die Händlervereinigung begenete dieser mit der Gründung einer Zweigniederlassung in Chemnitz und teilte den interessierten Firmen mit, daß sie sich gezwungen sähe, in Sachsen Eisen unter Tagespreisen auf den Markt zu bringen, um die ihr in Berlin durch die Firma W. Lippmann (Chemnitz) drohende Gefahr wirksam zu bekämpfen.[25]) Der Streit wurde durch die Vermittlung eines Bankhauses beigelegt. Sowohl die Vereinigung der Berliner Stabeisenhändler als auch die Chemnitzer Firma mußten ihre Neugründungen aufgeben, aber die Berliner hatten ihr Ziel erreicht.[26]) Sonderbrestungen tauchten

[23]) W. Adler, a. a. O., S. 72.
[24]) W. Adler, a. a. O., S. 72 f.
[25]) Deutscher Eisenhandel, 17. Jg. Nr. 4 v. 25. 1. 1913.
[26]) Deutscher Eisenhandel, 17. Jg., Nr. 10 v. 8. 3. 1913.

aber wieder auf, als gegen Ende des Jahres 1913 das Syndikat verlängert werden sollte. Besonders die im „Baueisen-Verkaufs-Kontor" vereinigten Konstruktionsfirmen standen einer Verlängerung beider Verbände durchaus ablehnend gegenüber. Vielmehr beabsichtigten diese durch die Errichtung von Außenseiter-Stabeisenlagern mit der Berliner Stabeisenhändlervereinigung in Wettbewerb zu treten. Alle Schritte, die diese unternahm, um die Ausführung des Planes zu verhindern, scheiterten an der ablehenenden Haltung der Konstruktionsfirmen.[27]) Weitere Schwierigkeiten entstanden dadurch, daß einige Mitglieder der Stabeisenhändler-Vereinigung nicht die nötige Einsicht aufbrachten, einer Verminderung ihrer Beteiligungsziffer stattzugeben, die durch die Verschlechterung der Marktlage unbedingt erforderlich geworden war. So schien denn alles verloren, und nur die wenig erfreuliche Aussicht auf wiederum verlustbringende Kampfpreise blieb offen. Da gelang es schließlich noch nachträglich einsetzenden Bestrebungen, sowohl das Berliner-Baueisen-Kontor wie auch die Stabeisenhändler-Vereinigung in Gestalt des „Berliner Stabeisen-Verkaufskontors" auf vier Jahre zu verlängern. Um sich gegen Störungen durch lagerhaltende Außenseiter schützen zu können, erhielten die Mitglieder des Verkaufskontors das Recht, im Bedarfsfalle frühzeitig kündigen zu dürfen.[28]) Bei diesen Zuständen ist es denn im wesentlichen geblieben, bis dann die infolge des Krieges erforderlichen behördlichen Maßnahmen allen Verträgen ein vorzeitiges Ende bereiteten.

Auch in anderen Städten entstanden Eisenhändler-Vereinigungen, so z. B. in Bremen, Hamburg, Osnabrück und Düsseldorf.[29]) Sie sind aber nicht von überragender Bedeutung, da sich ihre Tätigkeit im allgemeinen in der Regelung der Verkaufspreise erschöpfte, sonst aber keine intensive Einkaufs- und Absatzpolitik betrieben wurde.

2. Der Zusammenschluß im westdeutschen Stabeisenhandel.

Eine Sonderstellung in dieser Bewegung nahm der Rheinisch-Westfälische Eisenhandel ein. Hier bildete sich allmählich eine Organisation heraus, die den größten Teil der beiden Provinzen erfaßte.[30]) Zwar war sie zunächst loser gefügt als das Berliner Verkaufskontor, doch lag dieses in der Hauptsache an der Verschiedenartigkeit der Marktverhältnisse in den einzelnen Bezirken, die sich nicht ohne Schädigungen einfach auf eine allgemein gültige Form zuschneiden ließen. Diesen Zuständen mußte man eben Rechnung tragen.

---

[27]) Deutscher Eisenhandel, 17. Jg., Nr. 42 v. 18. 10. 1913 und Deutscher Eisenhandel, 17. Jg., Nr. 44 v. 1. 11. 1913.

[28]) W. Adler, a. a. O., S. 70 ff.
Deutscher Eisenhandel, 17. Jg., Nr. 45 v. 8. 11. 1913.

[29]) H. Meyer, a. a. O., S. 11. Der hier einbegriffene Händlerzusammenschluß in Königsberg wird wegen der dort herrschenden besonderen Verhältnisse an anderer Stelle behandelt werden (S. 26.).

[30]) Vgl. J. Hirsch, a. a. O., S. 274.

a) Die lokalen Händlerverbände.

In den einzelnen Städten entstanden lokale Händlervereinigungen. Ende 1906 wurde noch eine Vereinigung linksrheinischer Händler mit dem Sitz in Neuß gegründet, die mit den übrigen Organisationen in Verbindung zu treten suchte. Sie teilte sich in verschiedene Ortsgruppen. Solche bildeten sich dann im Laufe der Zeit in fast allen westdeutschen Städten. Sie verfolgten im allgemeinen die gleichen Ziele, die darin gipfelten, einen unlauteren Wettbewerb zwischen den Angehörigen der Ortsgruppen auszuschließen und bei Nichtmitgliedern zu bekämpfen, angemessene Verkaufspreise zu erzielen und auf ein einheitliches Vorgehen der Nichtmitglieder hinzuwirken.[31]) Die Abnehmer wurden eingeteilt in Bonifikanten und Nichtbonifikanten. Für beide Gruppen stellten die Vereinigungen besondere Ueberpreislisten (Zuschläge auf den Mindestpreis für Dimension, Mindermengen, Qualität, Anfuhr usw. auf. Zu den Bonifikanten gehörten insbesondere Großverbraucher (Konstruktionsfirmen, Kessel- und Maschinenfabriken) und die den Vereinigungen nicht angegliederten Händler. Diese waren jedoch verpflichtet, beim Weiterverkauf nicht unter dem festgesetzten Mindestpreise anzubieten. Lagerabschlüsse durften nur mit Bonifikanten getätigt werden und zwar stets nur unter den z. Zt. gültigen Bedingungen. Auch durfte eine gewisse Zeitspanne als Vertragsdauer nicht überschritten werden. In der Regel war diese auf drei Monate festgesetzt. Die bestehenden Preise mußten natürlich auch von den Mitgliedern der einzelnen Vereinigungen eingehalten werden, jedoch nur bis zu einem bestimmten Quantum. Die Grenze war sowohl für die verschiedenen Bezirke wie auch nach Art des Walzproduktes (Stabeisen, Bandeisen oder Bleche) mit Unterschieden angesetzt, sie schwankte zwischen 1000 und 5000 kg. Lieferte ein Mitglied zu konventionswidrigen Preisen, so wurde ihm eine Strafe von 20 % des Rechnungsbetrages auferlegt. Die Preise und Verkaufsbedingungen wurden in den Mitgliederversammlungen bestimmt nach Maßgabe der augenblicklichen Marktlage. Die Vertragsdauer war nicht fest begrenzt, Kündigungen mußten drei Monate vor Ablauf des Geschäftsjahres eingegangen sein, andernfalls lief der Vertrag automatisch ein weiteres Jahr.[32]) Von diesen in den Bezirksvereinigungen fast allgemein gültigen Bestimmungen machte nur die Düsseldorfer Stabeisenhändlervereinigung insofern eine wesentliche Ausnahme, als sie gemeinsam mit der Rheinisch-Westfälischen Trägerhändlervereinigung eine besondere Verkaufsstelle besaß.[33])

b) Das Kartell der Stabeisenhändler-Vereinigungen von Rheinland und Westfalen.

Die örtlichen Verbände waren in einem Generalkartell zusammengefaßt, dem „Kartell der Stabeisenhändler-Vereinigungen von Rheinland und Westfalen". Nachdem sich am 6. November 1908 die

[31]) W. Adler, a. a. O., S. 78 f.
[32]) W. Adler, a. a. O., S. 79 ff.
[33]) W. Adler, a. a. O., S. 80.
Vgl. unten S. 28.

Stabhändlervereinigung von Dortmund und Umgegend gegründet hatte[34]) und zugleich ihren Beitritt erklärte, bestand das Generalkartell aus folgenden Bezirksvereinigungen:

1. der linksrheinischen Stabeisenhändler-Vereinigung in Neuß,
2. der Düsseldorfer Stabeisenhändler-Vereinigung,
3. der Bergisch-Märkischen Stabeisenhändler-Vereinigung in Unter-Barmen,
4. der Rheinisch-Westfälischen Stabeisenhändler-Vereinigung in Essen,
5. der Stabeisenhändler-Vereinigung des Regierungsbezirks Köln,
6. der Stabeisenhändler-Vereinigung des Regierungsbezirks Koblenz,
7. der Stabeisenhändler-Vereinigung des Siegerlandes und angrenzender Bezirke in Siegen,
8. der Nord-Westfälischen Gruppe in Münster,
9. der Mittel-Westfälischen Gruppe in Paderborn,
10. der Nordrheinischen Stabeisenhändler-Vereinigung in Wesel.[35])

In den Versammlungen des Generalkartells hatte jede Bezirksvereinigung eine Stimme. Bei Stimmengleichheit entschied die Stimme des Vorsitzenden. Dieser bildete mit den Vorsitzenden der einzelnen Bezirksgruppen und den Ausschußmitgliedern den Vorstand.[36]) Wie schon erwähnt,[37]) setzten die Gruppen die Preise vollkommen selbständig fest. Es sollte hierbei aber darauf hingearbeitet werden, daß die Preisstellung in den verschiedenen Bezirken möglichst gleichmäßig erfolgte, soweit dieses die jeweiligen besonderen Marktverhältnisse überhaupt zuließen. Die Zahlungsbedingungen waren jedoch allgemein geregelt. Die Gewährung besonderer Vorteile, wie übermäßig hohes Skonto oder allzu lange Kreditgewährung, ebenfalls das Beschenken von Kunden oder deren Angestellten, war unter Strafe verboten. Lieferte ein Händler in das Gebiet einer anderen Gruppe, so war er verpflichtet, die dort bestehenden Preise unter allen Umständen einzuhalten. Die Möglichkeit hierzu lag in den Verpflichtungen der Bezirksvereinigungen, sich über Preisänderungen und wichtige Beschlüsse unverzüglich zu verständigen.[38])

Das Kartell der Stabeisenhändler-Vereinigungen von Rheinland und Westfalen erledigte alle die Allgemeinheit betreffenden Angelegenheiten, so z. B. die Abmachungen mit dem Bunde Rheinischer und Westfälischer Schmiedevereinigungen.[39]) Um eine einheitliche Regelung zu gewährleisten, wurde den einzelnen Bezirksgruppen verboten, selbständig mit dem Schmiedebunde oder dessen Ortsverbänden zu verhandeln, dieses Recht behielt sich das Generalkartell vor. Es wurde vereinbart, daß die dem Bunde angehörenden Schmiedemeister ihren

[34]) W. Leiße, a. a. O., S. 152.
[35]) W. Adler, a. a. O., S. 80 f.
). auch dortselbst Anlage 4, S. 135.
[36]) Deutscher Eisenhandel, 17. Jg., Nr. 2 v. 11. 1. 1913.
[37]) siehe oben S. 23
[38]) W. Adler, a. a. O., S. 81.
[39]) W. Adler, a. a. O., S. 82.

Bedarf nur bei Mitgliedern des Eisenhändlerkartells decken sollten. Demgegenüber verpflichteten sich die Eisenhändler, nur Angehörige des Schmiedebundes zu beliefern. Ausgenommen waren die Kreise, in denen weniger als zwei Drittel aller Schmiedemeister im Schmiedebunde organisiert waren. An Privatleute und Landwirte ohne eigene Schmiede durfte nur geliefert werden, falls diese einen Bestellschein von einem Mitglied des Bundes aufweisen konnten. Unter die Sperre fielen auch solche Unternehmungen, die eigens zu dem Zweck errichtet waren, dem Schmiedebunde Konkurrenz zu machen.[40])

Ein weiteres Abkommen traf das Eisenhändlerkartell mit der Vereinigung Rheinisch-Westfälischer Bandeisenwerke gegen Ende des Jahres 1910. Die Eisenhändler verpflichteten sich, ihren gesamten Bedarf nur bei den vereinigten Bandeisenwerken zu decken. Sie erhielten dafür besondere Vergünstigungen bei der Preisgestellung und anderem. Die wesentlichste Bestimmung des Vertrages war aber die, daß die Werke außer an die im Kartell vereinigten Händler nur noch an Selbstverbraucher liefern durften. Dadurch waren die Händler gegen unerwünschte Konkurrenz geschützt.

c) Der Westdeutsche Eisenhändlerverband.

Im Laufe der Zeit hatte sich herausgestellt, daß das Gefüge des Kartells der Stabeisenhändler-Vereinigungen von Rheinland und Westfalen nicht fest genug sei. Dieses machte sich jedesmal beim Jahresschluß besonders bemerkbar, wenn von einzelnen Bezirksgruppen Kündigungen einliefen und es sich darum handelte, die Organisation zu erhalten.[41]) Diese Schwierigkeiten hätten niemals in der Form auftreten können, wenn der Handel, wie schon erwähnt, bei einer straffen Produktionsorganisation und ausschließlichem Verbandsverkehr den nötigen Halt gehabt hätte; so war er gezwungen, seine Stellung aus sich selbst heraus immer wieder von neuem zu befestigen. Diesem Zwecke diente auch die Eintragung der einzelnen Bezirksgruppen in das Vereinsregister.[42]) Der Name des Generalkartells änderte sich gleichfalls, es nannte sich nunmehr „Westdeutsches Eisenhändlerkartell". Anfang 1914 setzten Bestrebungen ein, die das Eisenhändlerkartell in eine G. m. b. H. umwandeln wollten, um eine bessere Handhabe gegen immer wieder auftretende Verletzungen der bestehenden Verträge zu haben. Den Bezirksgruppen wurden Vertragsentwürfe zugesandt, zu denen sie sich äußern sollten. Die auf den 31. März 1914 einberufene Mitgliederversammlung sollte über die Umwandlung Beschluß fassen. Trotz der Weigerung einiger Firmen entstand dann noch am gleichen Tage aus dem Westdeutschen Eisenhändlerkartell der „Westdeutsche Eisenhändlerverband" mit seinem Sitz in Düsseldorf.[43]) Die Bestimmungen des Gesell-

[40]) Aus den gemeinsamen Bestimmungen für den Verkehr zwischen dem Bunde Rheinischer und Westfälischer Schmiedevereinigungen und dem Kartell der Stabeisenhändler-Vereinigungen von Rheinland und Westfalen (s. W. Adler, a. a. O., Anlage 5, S. 139 ff).

[41]) Deutscher Eisenhandel, 17. Jg., Nr. 25 v. 21. 6. 1913 und Deutscher Eisenhandel, 17. Jg., Nr. 26 v. 28. 6. 1913.

[42]) Deutscher Eisenhandel, 16. Jg., Nr. 35 v. 31. 8. 1912.

[43]) W. Adler, a. a. O., S. 82.

schaftsvertrages wiesen dem alten Kartellvertrage gegenüber nur unwesentliche Aenderungen auf. Die Preisgestaltung wurde vorläufig noch den einzelnen Bezirksgruppen überlassen. Der Verband schloß mit den Mitgliedern der Bezirksvereinigungen Kartellverträge ab, durch welche diese sich verpflichteten, sich den Bestimmungen des Verbandes und seiner Gruppen zu fügen. Absichtliche Uebertretungen wurden durch Vertragsstrafen geahndet. Hierbei hatte man die Erfahrung gemacht, daß deren zu niedrige Bemessung den erhofften Erfolg vermissen ließ. Deshalb mußten sie in einer Höhe angesetzt sein, daß sie jeden im günstigsten Fall zu erwartenden Gewinn übertrafen. Aus diesem Grunde wurde anfänglich für jeden einzelnen Verstoß eine Summe von Mk. 3000.— angesetzt, die später jedoch auf Mk. 10 000.— erhöht wurde.

Die Kosten für die Geschäftsführung des Verbandes wurden nicht mehr bei den Bezirksvereinigungen, sondern bei den einzelnen Mitgliedern direkt eingezogen. Diese waren gestaffelt und schwankten je nach der Höhe des Lagerumsatzes zwischen Mk. 10.— und Mk. 300.—.[44]) Um auch den Firmen mit größerem Umsatz den Beitritt zu den Händlervereinigungen zu ermöglichen, wurde für Lagerverkäufe von 5 Tonnen und mehr Preisfreiheit eingeführt. Die Händler waren damit in der Lage, nach ihrem eigenen Ermessen im Bedarfsfalle ihre Vorräte auf den Markt zu bringen, ohne dabei wesentliche Störungen im normalen Geschäft zu verursachen.[45])

3. Die Lage in Nordost- und Mitteldeutschland.

Im Eisenhandel in Nordost- und Mitteldeutschland nahm die Deutsche Eisenhandel-A. G. eine hervorragende Stellung ein. Sie hatte in Schlesien ihren Ursprung.[46]) Auf Veranlassung und unter Beteiligung dieser Gesellschaft wurden an wichtigen Plätzen in Schlesien, Posen, Ost- und Westpreußen Händlergemeinschaften ins Leben gerufen und zwar meistens in der Form einer G. m. b. H. Ein weiterer Grund für die Schaffung dieser Organisation lag aber in dem Bestreben der Provinzhändler, das Vordringen des oberschlesischen Konzerns zu unterbinden und sich auf dem Vertragswege ihre Absatzgebiete zu erhalten. Diese waren unter Mitwirkung der Eisenhandels-A. G. genau abgegrenzt. Eine solche Eisenhandelsgesellschaft wurde im Jahre 1904 in Form einer G. m. b. H. in Königsberg[47]) ins Leben gerufen. Die einzelnen Händler verzichteten zum Teil auf ihre Selbständigkeit, indem der ganze Einkauf an Stabeisen und Blechen sowohl für die eigenen Lager als auch für die unmittelbaren Lieferungen ab Werk an den Verbraucher der Eisenhandelsgesellschaft

[44]) W. Adler, a. a. O., S. 82 f.

[45]) H. Meyer, a. a. O., S. 12.

[46]) Sie entstand im Jahre 1909 durch Zusammenschluß des Caro-Lindner-Konzerns, des Ravené-Konzerns und der sächsischen Eisenfirma C. F. Weithas in Leipzig und soll in einem anderen Zusammenhang einer näheren Betrachtung unterzogen werden. (Siehe hierzu unten S. 33 f.).
H. Weinreis, a. a. O., S. 37.
W. Leiße, a. a. O., S. 173 f.
H. Meyer, a. a. O., S. 50.

[47]) s. oben S. 22.

übertragen wurde. Auf eigene Rechnung durften die Händler nur noch ab Lager verkaufen und zwar waren auch für diese Verkäufe Preisvereinbarungen getroffen, die unter Androhung einer Strafe eingehalten werden mußten. Dadurch war ein verlustbringender Wettbewerb der Königsberger Händler untereinander ausgeschlossen. Mit dem Breslauer Eisenhandel wurden Vereinbarungen dahingehend getroffen, daß dieser keine direkten Verkäufe nach der Provinz Ostpreußen mehr tätigen solle. So war hier der Handel auch gegen eine Invasion des oberschlesischen Konzerns gesichert.[48]) Der Gewinn der Königsberger Eisenhandelsgesellschaft m. b. H. wurde unter die Königsberger und Breslauer Firmen verteilt, und zwar richtete sich der Gewinnanteil nach der Höhe der Beteiligung am Gesellschaftskapital.

In ähnlicher Weise organisiert war die in Danzig ins Leben gerufene Eisenhandelsgesellschaft; sie besorgte den Absatz für Westpreußen. Auch die Sächsische Eisenhandelsgesellschaft m. b. H. mit ihrem Sitz in Dresden ist unter Beteiligung des oberschlesischen Konzerns entstanden. Hier haben die Berliner und Dresdener Eisenhändler ein Unternehmen mit einem Kapital von 2 Millionen Mark gegründet, das den Handel mit sämtlichen Produkten der Eisen- und Metallindustrie für das Königreich Sachsen übernahm.[49]) Diese Gründung ist später dem Ravené-Konzern einverleibt worden.[50])

3. Abschnitt.

Die Organisation des deutschen Röhrenhandels.

Es bleibt nun noch die Organisationsbildung auf dem Gebiete des Röhrenhandels zu betrachten. Die Verhältnisse liegen hier wesentlich einfacher als auf den andern Gebieten des Eisenhandels, da es sich nur um zwei Händlervereinigungen handelte, die das gesamte Reichsgebiet versorgten. Beide Verbände sind unter Mitwirkung des deutschen Gas- und Siederohrsyndikates am 3. Mai 1905 ins Leben gerufen worden,[51]) und zwar waren es die „Vereinigung der Rheinisch-Westfälischen Gasrohrhändler" in Düsseldorf und die „Preisvereinigung der Norddeutschen Gasrohrhändler" in Berlin. Die erstere tätigte alle Lieferungen nach Rheinland, Westfalen und Süddeutschland, während die letztere den gesamten norddeutschen Markt versah. Die Organe dieser Vereinigungen waren der Vorsitzende, eine aus sieben Mitgliedern bestehende Kommission und die Vollversammlung. Das Syndikat durfte an allen Sitzungen und Beratungen teilnehmen. Sämtliche Beschlüsse, die eine Aenderung der Verträge bedeuteten oder sonst irgendwie zu den Interessen des Syndikats in Beziehung standen, waren von dessen Genehmigung abhängig. Die Händler waren verpflichtet, ihren gesamten Bedarf an Röhren bei der Syndikatsverkaufsstelle zu decken, das Syndikat durfte jedoch in Ausnahmefällen neue Abnehmer in die Liste der Verbandshändler aufnehmen. Die Verbandshändler

[48]) W. Adler, a. a. O., S. 77.
[49]) H. Bonikowsky, a. a. O., S. 263 f.
[50]) W. Adler, a. a. O., S. 77.
[51]) W. Leiße, a. a. O., S. 150.

erhielten auf die Syndikatspreise einen Netto-Extra-Rabatt. Diesen bei allen Verkäufen als Mindestnutzen zu behalten, waren die Händler vertraglich verpflichtet. Nur an solche Abnehmer, die gewerbsmäßig und laufend Gasrohrhandel betreiben, durfte der erwähnte Rabatt bis zu einem bestimmten Höchstsatz unter folgenden Bedingungen weitergegeben werden: Einmal mußte der Auftrag sich auf mindestens 10 Tonnen belaufen, dann mußten diese Abnehmer sich verpflichten, ihrerseits den ihnen eingeräumten Sondernachlaß als Mindestnutzen zu behalten und außerdem für eine bestimmte Zeit nur Syndikatsmaterial zu beziehen. An dem Bau neuer Röhrenwerke durften sich die Händler nicht beteiligen, auch durften sie die Erzeugnisse solcher Werke nicht handeln, sie sollten überhaupt in keiner erdenklichen Weise Unternehmungen unterstützen, deren Zwecke sich mit den Interessen des Syndikats nicht vereinbaren ließen. Die Preise und Lieferungsbedingungen setzten die Vereinigungen selbst fest. Diese Beschlüsse bedurften aber der Genehmigung des Syndikats.[52]) Die Ueberschreitungen der bestehenden Verträge und Bestimmungen wurden mit Konventionalstrafen belegt. Zum Zwecke der Sicherstellung der entsprechenden Geldmengen war bei der Syndikatsverkaufsstelle eine von dieser verwaltete gemeinsame Kasse eingerichtet worden, an die jeder Verbandshändler regelmäßig 1 % sämtlicher Rechnungsbeträge abzuführen hatte; die eingezahlten Gelder wurden jedoch nach Ablauf des Geschäftsjahres bei vertragsgerechter Geschäftsführung wieder zurückerstattet. Für die Erledigung von Streitigkeiten, die ihren Grund in den herrschenden Verträgen hatten, waren niemals die ordentlichen Gerichte, sondern in allen Fällen stets nur ein Schiedsgericht zuständig.[53]) — Mit der Auflösung des deutschen Gas- und Siederohrsyndikats am 30. Juni 1910 fanden auch die Röhrenhändler-Vereinigungen ein vorläufiges Ende.[54])

Eine besondere Form des Zusammenschlusses, in der man vielleicht auch schon eine Organisation niederer Art ersehen kann, ist die Lagergemeinschaft. Ohne die Selbständigkeit der einzelnen Firmen im Verkehr mit den Werken und der Kundschaft zu beeinflussen, bezweckt sie eine Verbilligung der Lagerbetriebs- und Unterhaltungskosten. Zu diesem Zwecke schlossen sich im Jahre 1913 die Firmen Deutscher Eisenhandel, A. G., G. E. Dellschau und die Eisengroßhandlung vorm. J. H. Degener zusammen zur Eisenlagergemeinschaft G. m. b. H. und Trägerlagergemeinschaft G. m. b. H.[55]) Die Eisenlagergemeinschaft G. m. b. H. benutzte einen Lagerplatz des Deutschen Eisenhandels, A. G. zum gemeinsamen Lagerbetrieb in Stabeisen, Blechen und anderen Erzeugnissen, während die Trägerlagergemeinschaft, G. m. b. H. auf einem Lagerplatz der Firma G. E. Dellschau den gemeinsamen Lagerbetrieb in Trägern besorgte.[56])

[52]) H. Bonikowsky, a. a. O., S. 238.
[53]) H. Bonikowsky, a. a. O., S. 238.
[54]) W. Leiße, a. a. O., S. 150.
[55]) Deutscher Eisenhandel, 17. Jg., Nr. 30 v. 26. 7. 1913.
[56]) H. Weinreis, a. a. O., S. 32, f. auch W. Adler, a. a. O., S. 78. f. auch oben S. 23.

4. Abschnitt.

Die Werkshandelsorganisationen.

Bevor wir nun dazu übergehen, die Auswirkungen des Krieges auf die Organisation des deutschen Eisenhandels zu betrachten, wollen wir zunächst noch einen Tatbestand untersuchen, der im Verlaufe der weiteren Entwicklung der Eisenhandelsorganisationen eine einschneidende Bedeutung erlangt hat. Es handelt sich hierbei um die Gründung eigener Handelsfirmen durch die Werke bzw. um den Zusammenschluß mehrerer Handelsfirmen mit dem Ziel, den Absatz der Erzeugnisse eines bestimmten Werkes oder einer Gruppe von Werken zu betreiben.[57])

1. Die Gründe für die Entstehung.

Durch die fortschreitende Kartellierung der Eisenindustrie und des Eisenhandels hatten die einzelnen Werke mehr und mehr die unmittelbare Verbindung mit dem Großhandel verloren. Dieser Tatbestand wurde in dem Augenblick gefahrdrohend, als es sich darum handelte, den Vertrag des Stahlwerksverbandes im Jahre 1907 zu verlängern. Hiermit durfte man aber nicht mit Bestimmtheit rechnen, denn einerseits war es trotz mühevoller Verhandlungen nicht gelungen, die Siemens-Martin-Werke zum Beitritt zu bewegen, andererseits machten einige Verbandswerke ihre Zustimmung zur Verlängerung des Vertrages davon abhängig, daß ihre Forderungen in Bezug auf die Erhöhung ihrer Beteiligungsziffer genehmigt wurden. Die Aussichten waren also sehr trübe.[58]) Kam eine Erneuerung des Stahlwerksverbandes nicht zustande, so war ein scharfer Konkurrenzkampf von mehr oder weniger langer Dauer wieder unvermeidlich. Gegen seine nachteiligen Auswirkungen wollten sich die Stahlwerke durch die Schaffung sogenannter „Werksfirmen" sichern. Die Vorteile dieser Einrichtung hatten sich schon bei der Gründung des Stahlwerksverbandes herausgestellt. Damals waren die Röchling'schen Eisen- und Stahlwerke, die Rombacher Hüttenwerke und de Wendel & Cie. nur auf Grund eines Sonderabkommens zum Beitritt zu bewegen, welches den mit den vorgenannten Werken in Verbindung stehenden Handelsfirmen Gebr. Röchling, C. Spaeter und Jos. Nöther insofern eine Vorzugsstellung einräumte, als sie nach Maßgabe der Lieferungen des letzten Kalenderjahres an den Verkäufen des Stahlwerksverbandes beteiligt sein sollten mit Produkten der ihnen nahestehenden Werke. Dadurch behielten einerseits die Werke den Anschluß an den Handel bzw. an die Verbraucher ihrer Erzeugnisse, andererseits war den Handelsfirmen ein Mindestumsatzkontingent vertraglich zugesichert.[59])

---

[57]) A. Lampe, Großhandel (Handwörterbuch der Staatswissenschaften, 4. Aufl., Ergänzungsband), Jena 1929, S. 364.
Vgl. K. Klinger, a. a. O., S. 902.

[58]) H. Weinreis, a. a. O., S. 34.
s. auch W. Adler, a. a. O., S. 39.

[59]) H. Weinreis, a. a. O., S. 35.
A. Lampe, a. a. O., S. 364.

Die Schaffung eigener Handelsgesellschaften oder die Anknüpfung fester Beziehungen mit bereits bestehenden Eisenhandelsunternehmungen durch die Werke hatte für diese große Vorteile auf den verschiedensten Gebieten. Da die B-Produkte im Gegensatz zu den A-Produkten lediglich kontingentiert waren, hatten die Werke für diese Erzeugnisse immerhin einige Ausdehnungsmöglichkeiten, und ein Handelsunternehmen mit weit verzweigten Geschäftsverbindungen bot in der Regel stets ausreichende Gewähr für den erforderlichen Absatz. Auf der anderen Seite konnte eine solche Handelsfirma auch in Zeiten der Depression für eine einigermaßen befriedigende Beschäftigung sorgen, da sie ja auch ihre Beziehungen auf die große Masse der Kleinverbraucher ausdehnte und diese von Konjunkturschwankungen weniger in Mitleidenschaft gezogen werden als größere Unternehmungen. Außerdem konnten sie bei Marktstörungen vorübergehender Art die etwaige Mehrproduktion bis zu einem gewissen Grade in ihren Lagern aufnehmen und so verhindern, daß die Werke sofort zu Betriebseinschränkungen greifen mußten. Ein weiterer Vorteil lag für die Werke darin, wieder Uebersicht über die Marktverhältnisse zu erlangen. Sie hatten keinen Nutzen davon, wenn auf Zeiten der übermäßigen Aufträge, oft hervorgerufen bzw. verstärkt durch spekulative Lägerkäufe der Händler, Zeiten geringer Beschäftigung folgten; vielmehr legten sie gesteigerten Wert auf Gleichmäßigkeit in Produktion und Absatz.[60])

Von besonderer Bedeutung war die Verbindung von Produktions- und Handelsunternehmungen bei den Verhandlungen über die Verlängerung des Stahlwerksverbandes. Für den Fall, daß eine Verständigung in dieser Angelegenheit nicht zustande kam, war den Werken mit angeschlossenen Handelsfirmen in dem zu erwartenden Konkurrenzkampf unbedingt ein großer Vorteil in die Hand gegeben, denn mit der Auflösung des Syndikats wurde auch gleichzeitig die Absatzorganisation der Produzenten zerstört. Wurde der Stahlwerksverband jedoch erneuert, so rechneten die Werke durch Verbindung mit Handelsunternehmungen auf Verbesserung ihrer Lage innerhalb des Verbandes, indem sie unter Hinweis auf Abschlüsse mit den ihnen angegliederten Handelsfirmen mit der Forderung auf Erhöhung ihrer Beteiligungsziffer hervortreten konnten, ohne dabei Gefahr zu laufen, sich selbst irgendwelchen Schaden zuzufügen, im Gegenteil, sie machten nötigenfalls dem Verband eine durchaus unangenehme Außenseiterkonkurrenz, gegen welche er nicht einmal durchgreifende Maßnahmen anbringen konnte, weil der Verkauf dieser Werke sich auf eigene wohl ausgebildete Absatzorganisationen stützte.[61])

Auch die Handelsfirmen waren zu einer engeren Verbindung mit Produktionsunternehmungen durchaus bereit. Mit Recht erblickten sie darin eine Verstärkung ihrer Stellung auf dem Eisenmarkt. Wenn auch nicht immer eine direkte Lieferungsverpflichtung besteht, so werden die Werke doch stets die ihnen

[60]) H. Meyer, a. a. O., S. 48.
vgl. auch H. Weinreis, a. a. O., S. 37.
vgl. auch W. Leiße, a. a. O., S. 170 f.
vgl. auch J. Hirsch, a. a. O., S. 175.
[61]) H. Weinreis, a. a. O., S. 34 f.

angeschlossenen Handelsfirmen bei der Lieferung bevorzugen, insbesondere in Bezug auf die Lieferzeiten. Dieser Vorsprung gegenüber dem freien Handel ist oft von großer Bedeutung. Ein weiterer Vorteil für die Handelsunternehmungen bietet sich in Zeiten der großen Nachfrage und eventl. einsetzender Materialknappheit. Auch hier werden zunächst einmal die Werksfirmen beliefert, während sich für den freien Händler dann oft Schwierigkeiten in Bezug auf die Materialbeschaffung einstellen.[62])

Der Stahlwerksverband wurde jedoch im Jahre 1907 erneuert, allerdings nur auf Grund eines Zugeständnisses, das für den Verband eine große Gefahr bedeutete. Er mußte den einzelnen Werken das Recht einräumen, bis zu 20% ihrer Formeisen-Beteiligungsziffern durch die ihnen angegliederten Handelsunternehmungen vertreiben zu können. An den anderen A-Produkten, wie Halbzeug und Oberbaumaterial, hatten die Verbandsmitglieder weniger Interesse, da als Verbraucher nur verhältnismäßig wenig Großabnehmer in Frage kamen, die in der Regel unter Ausschluß des Zwischenhandels direkt beliefert wurden. Der Stahlwerksverband mußte auch aus dem Grunde die Forderung anerkennen, weil er ja bereits bei seiner Gründung, wie schon erwähnt, drei Werken mit eigenen Handelsfirmen eine Ausnahmestellung eingeräumt hatte. Bei dieser Gelegenheit zeigten sich aber die Vorteile der straffen Organisation des Trägerverbandes und der dadurch erlangten Bedeutung für den ganzen Trägerabsatz. Die Trägerhändlervereinigungen die bisher den Trägerverkauf allein betrieben hatten, wehrten sich entschieden gegen eine derartige Bevorzugung der Werkshandelsfirmen und drohten im Falle der Genehmigung dieser Ansprüche mit vollkommener Auflösung. Der Erfolg dieser Beschwerde war, daß der Formeisenparagraph nicht wirksam wurde, vielmehr wurden die Werksfirmen gleich nach der Verlängerung des Stahlwerksverbandes gezwungen, den Trägerhändler-Vereinigungen beizutreten; hier wurde ihnen, wie jedem anderen Mitglied, eine feste Absatzquote zugewiesen.[63])

2. Die Arten ihrer Entstehung.

a) Werkshandelsfirmen als eigene Gründungen der Werke (Thyssen).

Die Verbindung von Produktion und Handel ist auf verschiedenartige Weise vor sich gegangen. Die ersten Versuche auf diesem Gebiete unternahm wohl August Thyssen,[64]) als er die Eisenhändler an allen größeren westdeutschen Plätzen in örtlichen Vereinigungen mit gemeinsamer Verkaufsstelle zusammenfassen wollte. So sollten z. B. in Köln auf dem Gelände des Ehrenfelder-Walzwerks, das von Thyssen erworben und stillgelegt worden war, sowie in anderen Städten größere Eisenlager errichtet werden, um sowohl Händler als auch Verbraucher bequem versorgen zu können. Die erwähnten Vereinigungen sollten natürlich unter Thyssen'schem Einfluß stehen und ihren Bedarf vorzugsweise bei seinen Werken decken. Diesen Plänen widersetzten sich jedoch

[62]) H. Weinreis, a. a. O., S. 36.
[63]) W. Leiße, a. a. O., S. 171.
[64]) W. Adler, a. a. O., S. 75 f.
f. auch H. Weinreis, a. a. O., S. 35.

die Eisenhändler. So ging denn Thyssen dazu über, ein eigenes Handelsunternehmen ins Leben zu rufen, das am 14. August 1906 in Duisburg-Meiderich unter der Firma „Thyssen'sche Eisenhandelsgesellschaft m. b. H." in das Handelsregister eingetragen wurde. Diese wurde das Stammhaus für eine weit verbreitete Absatzorganisation und hatte zunächst einmal handelsgerichtlich eingetragene Niederlassungen in Mannheim, Köln und Essen. Anfänglich liefen die gesamten buchhalterischen Fäden in der Zentralstelle in Duisburg zusammen, da die Niederlassungen erst den Charakter einer Vertretung hatten. Sie besorgte die Buchungen bei den Werken sowie die gesamten Finanzgeschäfte der Zweigstellen, auch flossen alle eingehenden Gelder über die Zentrale zwecks gemeinsamer Regulierung der Rechnungen. Später erfolgten weitere Gründungen, und zwar in Erfurt, Leipzig, Hannover, Hamburg und Düsseldorf. Um bei diesem weitverzweigten System aber eine bessere Uebersicht über die örtlichen Verhältnisse zu bekommen und die durch eine Zentralstelle immerhin eingeengte Bewegungsfreiheit zu erweitern, um erforderlichenfalls selbständig handeln zu können, wurden die Zweigniederlassungen auf eigene Füße gestellt; sie erhielten eigene Buchhaltungen und rechneten auch mit den Werken vollkommen selbständig ab. Die Thyssen'schen Handelsgesellschaften zeigten ihrer inneren Struktur nach vollkommene Uebereinstimmung.[65])

Um der feindlichen Besatzung und den damit verbundenen Schwierigkeiten aus dem Wege zu gehen, siedelte das Duisburger Mutterhaus nach Berlin über und wurde mehr und mehr zu einem reinen Kontrollorgan für die gesamte Absatzorganisation. — Als die Firma Heinrich Reiter G. m. b. H. in Königsberg kurz vor Ausbruch des Krieges in Zahlungsschwierigkeiten geriet, wurde diese von Thyssen aufgekauft. Sie blieb aber, weil es sich um ein alteingesessenes Haus handelte, unter ihrem früheren Namen bestehen, übernahm jedoch die Vertretung der Thyssen'schen Interessen in Ostpreußen.[66])

Ein eigenes Stammkapital hatte nur das Mutterhaus in Höhe von Mk. 300 000.—, die übrigen Niederlassungen wurden finanziert durch ein zinsfreies Darlehen. Die gesamte Handelsunternehmung befand sich ausschließlich in Familienbesitz, und zwar waren daran beteiligt zu drei Achteln Fritz Thyssen, zu drei Achteln Baron Thyssen-Bornemicza, zu einem Achtel Hans Thyssen und dem restlichen Achtel Julius Thyssen. Sämtliche Thyssen'schen Handelsgesellschaften, die insgesamt über einen dauernden Lagerbestand von etwa 35 000 Tonnen verfügten, waren Mitglieder der Händlerorganisationen. Im Jahre 1926 gingen sie dann in dem Verkaufsapparat der Vereinigten Stahlwerke[67]) auf.[68]) — Neben Thyssen errichteten vor allen Dingen noch die Mannesmann- und die Rheinstahlwerke eigene über das ganze Reichsgebiet verteilte Verkaufsniederlassungen.[69])

[65]) s. Anhang II. Das dort wiedergegebene System wurde beim Thyssenhandel Köln versuchsweise eingeführt und, nachdem es sich bewährt hatte, von den übrigen Gesellschaften übernommen.
[66]) Nach privaten Informationen.
[67]) s. unten S. 62.
[68]) Nach privaten Informationen.
[69]) H. Meyer, a. a. O., S. 48.

b) Werkshandelsfirmen auf Grund von Beteiligung der Werke an bereits bestehenden Handelsunternehmungen (bzw. durch Aufkauf).

In den wenigsten Fällen waren die Werkshandelsfirmen eigene Gründungen der Werke. Man muß dabei bedenken, daß diese sehr kapitalkräftig sein mußten, um die immerhin kostspieligen Unternehmungen ins Leben zu rufen und vorerst zu erhalten, bis sie in sich selbst genügend gefestigt waren.[70]) Deshalb zogen viele Werke andere Methoden vor, um den verlorenen Anschluß an den Handel wieder zu erlangen. So war es häufig der Fall, daß bestehende Eisenhandelsfirmen einfach aufgekauft wurden und unter dem alten Namen die Produkte des betreffenden Werkes vertrieben. — Die wohl am meisten vorgekommene Art der Liierung von Produktion und Handel hat sich in der Weise vollzogen, daß die Werke bei bereits vorhandenen Handelsfirmen Kapitalien investierten und somit gleichzeitig das Unternehmen auf eine breitere Basis stellten. Sie sicherten sich dadurch einen maßgebenden Einfluß in der Geschäftsführung und waren dann in der Lage, ihre Interessen wirksam zu vertreten, außerdem fiel ihnen noch ein Gewinnanteil zu.[71]) Häufig wurde eine Vereinbarung dahingehend getroffen, daß beim Todesfall des früheren Alleininhabers das beteiligte Werk berechtigt sei, die übrigen Geschäftsanteile zu einem vorher festgesetzten Preise aufzukaufen.[72]) Bei dieser Verknüpfung spielten die Werke meistens die Rolle eines stillen Teilhabers, es kam aber auch vor, daß unter ihrer Mitwirkung Kapitalgesellschaften entstanden. So nahm die Firma Steffens & Noelle in Berlin die Form einer Aktiengesellschaft an und schloß mit der Oberschlesischen Eisenbahnbedarfs A. G. eine Interessengemeinschaft, die durch gegenseitigen Aktienaustausch befestigt wurde.[73])

Einer der mächtigsten Eisenhandelskonzerne wurde der Deutsche Eisenhandel, Aktiengesellschaft, dessen Entwicklung hier in kurzen Zügen dargestellt werden soll. Unter Führung der Disconto-Gesellschaft wurden im Mai 1906 die Eisenabteilung der Firma Jacob Ravené Söhne & Co. und die den gleichen Besitzern gehörige Firma Joh. Christ. Schultze & Sohn Nachf. in eine Aktiengesellschaft verwandelt unter dem Namen „Vereinigte Ravené'sche Stabeisen- und Trägerhandlungen", die sich an die Ver. Königs- und Laurahütte anlehnten. Im Oktober 1909 erhöhten sie ihr Aktienkapital zum Zwecke des Erwerbs der Eisenhandelsunternehmen M. J. Caro & Sohn und Eduard Lindner zu Berlin—Breslau, außerdem zur Beteiligung an der Firma C. F. Weithas Nachfolger in Leipzig. Sie nahmen jetzt den Namen Deutscher Eisenhandel, Aktiengesellschaft, an; dieser beherrschte mit einem Netz von 42 Handelsfirmen den Eisenhandel in Ost- und Mitteldeutschland.[74]) Im Jahre 1917 beteiligten sich die der Oberschlesischen Stahlwerksgesellschaft angeschlosse-

[70]) H. Weinreis, a. a. O., S. 37.
[71]) H. Weinreis, a. a. O., S. 36.
[72]) H. Meyer, a. a. O., S. 48.
[73]) H. Weinreis, a. a. O., S. 36.
[74]) W. Leiße, a. a. O., S. 173 f.
H. Hirsch, a. a. O., S. 174.

nen Werke, die Oberschlesische Eisenindustrie A. G. und die Bismarckhütte A. G. an dem 23 Millionen betragenden Kapital des Deutschen Eisenhandels, A. G. mit 6 Millionen Mark, und dieser deckte dafür ungefähr 30 % seines Bedarfs an Walzeisen bei diesen Werken.[75])

3. Der Grad der Verknüpfung von Produktions- und Handelsunternehmung.

a) Firmen, die den Vertrieb der gesamten nicht syndizierten Erzeugnisse ihres Werkes übernehmen.

Wie aus dem oben angeführten Beispiel ersichtlich sein dürfte, läßt sich der Grad der Verknüpfung von Produktions- und Handelsunternehmungen mit ziemlicher Bestimmtheit aus den gegenseitigen Geschäftsbeziehungen erkennen.[76]) So übernahmen folgende Firmen den ausschließlichen Vertrieb aller nicht-syndizierten Erzeugnisse eines Werkes, (waren aber gleichzeitig berechtigt, auch mit den Produkten anderer Werke zu handeln) und zwar

C. Spaeter für die Rombacher Hüttenwerke und die Friedr. Krupp, Akt. Ges.,

Gebrüder Röchling für die Röchling'schen Eisen- und Stahlwerke,

Josef Nöther & Co. für de Wendel & Cie.,

Klöckner & Co., G. m. b. H., für das Hasper Eisen- und Stahlwerk,

Thyssen'sche Eisenhandelsgesellschaft (später Thyssen'sche Handelsgesellschaft m. b. H.) für die Gewerkschaft Deutscher Kaiser (später August Thyssen-Hütte, Gewerkschaft, Hamborn) und die übrigen Thyssenwerke in Dinslaken und Mülheim-Ruhr,

Hirsch & Co., Frankfurt a. M., für den Eisenhütten-Aktienverein Düdelingen,

Dortmunder Eisenhandlung, G. m. b. H., für das Eisen- und Stahlwerk Hoesch,

Schlesische Montangesellschaft m. b. H., für die Vereinigte Königs- und Laurahütte, Aktiengesellschaft.[77])

b) Firmen, die nur zum Teil den Vertrieb der nicht syndizierten Erzeugnisse ihres Werkes übernehmen.

Neben diesen reinen Werkshandelsfirmen finden wir aber auch noch weitere dauernde Verbindungen zwischen Werken und Handelsunternehmungen, jedoch waren die Beziehungen nicht so fest gefügt wie bei der oben angeführten Gruppe, da bei den folgenden Vertragsverhältnissen die Werke nicht verpflichtet waren, ihre gesamte Produktion ausschließlich durch die anzuführenden Händler absetzen zu lassen. Solche Bindungen entwickelten sich zwischen

[75]) H. Weinreis, a. a. O., S. 37.
siehe auch H. Meyer, a. a. O., S. 50.
[76]) H. Weinreis, a. a. O., S. 36.
[77]) W. Leiße, a. a. O., S. 171.

der Gelsenkirchener Bergwerks A. G. und F. A. Banzhaf & Co.-Köln, Ravené-Berlin (Deutscher Eisenhandel A. G.), Biefang & Ebeling-Düsseldorf, H. A. Schulte Eisenhandlung A. G., Hannover—Dortmund,

den Rheinischen Stahlwerken und Steffens & Noelle, Berlin, M. J. Caro & Sohn, Berlin—Breslau, Eduard Lindner, Breslau—Berlin (Deutscher Eisenhandel A. G.),

der Deutsch-Luxemburgischen Bergwerks- & Hütten A. G. und dem Kölner Verkaufskontor Gustav Risch in Köln, Ravené - Berlin (Deutscher Eisenhandel A. G.), H. A. Schulte Eisenhandlung A. G., Hannover—Dortmund,

der Gebrüder Stumm G. m. b. H. und Kloeckner & Co., G. m. b. H. in Duisburg, Köln, Dortmund, Berlin, Hannover und Hamburg,

dem Lothringer Hüttenverein Aumetz-Friede, Kneuttingen und Kloeckner & Co., G. m. b. H.,

der Eisenwerk-Gesellschaft Maximilianhütte und Guldmann, Ramspeck & Schmidmer, G. m. b. H., Nürnberg, Augsburg, München,

der Düsseldorfer Eisen- und Stahlindustrie und Kloeckner & Co., G. m. b. H.,

der Oberschlesischen Eisenbahn-Bedarfs A. G. und Eduard Lindner, Breslau—Berlin, Steffens & Noelle—Berlin, M. J. Caro & Sohn, Berlin—Breslau.[78])

Ueber weitere Beziehungen dieser Art wird in einem anderen Zusammenhange noch zu sprechen sein.[79])

Während des Krieges und in der Nachkriegszeit nahm die Bildung eigener Verkaufsorganisationen durch die Werke stark zu. Gefördert wurden diese Bestrebungen durch die Festsetzung von Höchstpreisen und die Bemessung des Zwischenhandelsgewinns nach Prozenten. Es ist verständlich, daß die Werke diese sicheren Zwischengewinne sich selbst zukommen lassen wollten. Es war dabei nicht einmal erforderlich, ausgedehnte und kostspielige Handelsunternehmungen zu gründen, der Mangel an Material verbürgte von sich aus einen zufriedenstellenden Absatz.[80]) Auch waren infolge finanzieller Schwierigkeiten die Leiter von Handelsunternehmen gern bereit, sich den Werken anzuschließen, um dieses zu erhalten und sich nicht von anderen verdrängen zu lassen.[81]) Weiterhin wirkte nach dem Kriege fördernd auf die Errichtung von Werkshandelsorganisationen die Umsatzsteuergesetzgebung. Beim direkten Verkauf der Werke an den Verbraucher wurde die Umsatzsteuer erspart, die beim Uebergang der Materialien vom Werk zum Großhandel zu entrichten war.[82])

---

[78]) W. Leiße, a. a. O., S. 172.
[79]) siehe unten S. 61 f.
[80]) H. Weinreis, a. a. O., S. 37.
[81]) H. Meyer, a. a. O., S. 49.
[82]) H. Weinreis, a. a. O., S. 37 f.

III. Kapitel.

Die Organisation des deutschen Eisenhandels während des Krieges.

Durch den Ausbruch des Weltkrieges wurde der Ausbau der Organisationen im Eisenhandel stark gehemmt. Die Kriegszeit bot keinen Boden für Verbandsbildung in dem bisher behandelten Sinne. Die neuen und großen Ereignisse ließen das Interesse an diesen Dingen erlahmen, galt es doch, nunmehr bedeutendere Aufgaben zu erfüllen, deren Kernpunkt die Landesverteidigung darstellte.

Nur ein gut ausgerüstetes Heer konnte den Abwehrkampf gegen eine Welt von Feinden erfolgreich bestehen, und gerade für die Rüstungen zu Wasser und zu Lande, für Waffen und Munition aller Art spielten Eisen und Stahl die bedeutendste Rolle. Alle verfügbaren Materialien mußten zum Zwecke der Landesverteidigung herangezogen werden. Mit dieser Tätigkeit wurden verschiedene Organisationen betraut, die in der Mehrzahl vom Reich ins Leben gerufen wurden. Diese engten die Bewegungsfreiheit des privaten Eisenhandels mehr und mehr ein, bis schließlich die Zwangsbewirtschaftung eingeführt wurde. Unter großen Schwierigkeiten, die noch durch unlauteres Geschäftsgebahren neu aufgetauchter Händler vermehrt wurden,[1]) kämpfte der Eisenhandel um seine Existenz und gründete Abwehrorganisationen. Diese konnten sich aber den Reichsbehörden gegenüber nicht durchsetzen und brachten daher keine wesentliche Besserung. Ihr Wirkungsbereich erschöpfte sich lediglich in der Beratung.

1. Abschnitt.

Die Zeit bis Mitte 1916 als im wesentlichen frei von staatlichen Eingriffen.

Infolge der sehr lückenhaften wirtschaftlichen Vorbereitung auf den Krieg stellte sich für die Heeresverwaltung ein riesiger Bedarf an Eisen und Stahl ein. Gleich in den ersten Mobilmachungstagen bildeten der Zentralverband Deutscher Industrieller und der Bund der Industriellen den Kriegsausschuß der deutschen Industrie, der das Ziel verfolgte, die deutsche industrielle Wirtschaft zum Abwehrkampf zu organisieren; leider erlangte er aber einen maßgebenden Einfluß auf die Militärbehörden nicht.[2])

Da durch die Mobilmachung die Eisenbahnen für Transporte von Truppen und Kriegsmaterial aller Art stark überlastet waren, bestand für die Heeresstellen kaum eine Möglichkeit, die erforderlichen Eisenmengen direkt von den Werken zu beziehen, umso weniger, als diese in ihrer Leistungsfähigkeit stark

[1]) K. Klinger, a. a. O., S. 903.
[2]) H. Meyer, a. a. O., S. 15.

beschränkt wurden infolge der Einziehung der wehrfähigen Männer; im allgemeinen waren dies 30 bis 40 % der Gesamtbelegschaften, in den Grenzgebieten sogar 40 bis 45 %.[3]) Außerdem blieben wegen der Transportschwierigkeiten die regelmäßigen Zufuhren der Roh- und Hilfsstoffe aus, und gerade auf diese Regelmäßigkeit sind die Werke unbedingt angewiesen, weil ein Eindecken mit Vorräten auf längere Sicht wegen der ungeheuren Mengen und der dazu erforderlichen Lagerplätze absolut unmöglich ist.[4]) Aus diesen Gründen waren die Heeresstellen gezwungen, ihren ersten Bedarf beim örtlichen Eisenhandel zu decken, dessen Läger zur Zeit wegen der schon vor Ausbruch des Krieges auf dem Eisenmarkte herrschenden schwierigen Verhältnisse ziemlich gut beschickt waren. Bei dieser Gelegenheit stellte sich heraus, daß die in Verbänden organisierten Eisenhändler bedeutend leistungsfähiger waren als die freien Händler, weil diese nur die gangbarsten Sorten auf Lager nahmen, während die Verbände sich bemühten, bei ihren Händlern eine Lagerhaltung in allen handelsüblichen Eisensorten und Ausmaßen anzustreben.

In diesem Zusammenhang sei darauf hingewiesen, daß die Händlerorganisationen durch den Ausbruch des Krieges sowohl in ihrem Bestand als auch in ihrem Wirkungsbereich vorläufig in keiner Weise beeinträchtigt wurden. Erst mit dem Einsetzen der Zwangswirtschaft, worüber an anderer Stelle ausführlich berichtet wird, und durch den Kampf auch der einzelnen Händler mit dem Schiebertum, verloren sie jede größere Bedeutung. Die Händlerverbände lösten sich aber nicht offiziell auf, sondern schliefen in aller Stille ein, um später, nach endgültiger Befreiung von allen staatlichen Maßnahmen[5]) und gefördert durch die wieder einsetzende Verbandsbildung in der eisenerzeugenden Industrie, wieder zu erstehen, wenn auch in allerdings sehr veränderter Form.[6])

Die Versorgung des Heeres und der Marine lag in den Händen der militärischen Beschaffungsstellen, deren ungeheure Aufträge die Händlerläger in kürzester Zeit nahezu erschöpften. Sie waren also mehr und mehr auf die direkte Belieferung durch die Werke angewiesen, und nach den ersten wirtschaftlichen Störungen der Mobilmachungstage, besonders auf dem Gebiete des Verkehrs- und des Kreditwesens, setzten dann auch Mitte August die regelmäßigen Gütertransporte allmählich wieder ein. Die großen Bestellungen für Heereszwecke hatten zur Folge, daß die Werke an Belieferungen des Handels in größerem Umfange überhaupt nicht denken konnten. Außerdem waren, abgesehen von Lieferungen für den Heeresbedarf, für den Handel die Absatzmöglichkeiten stark gemindert, da zu Gunsten der Landesverteidigung jeder private Bedarf zurückgestellt wurde. Als dieser sich dann langsam wieder einstellte, und zwar zuerst beim arbeitenden Handwerk, konnten die Händler diesen in der gewünschten Weise nicht befriedigen, weil die Werke infolge der

[3]) Th. Müller, Die deutsche Eisenindustrie im Weltkriege (Nord und Süd, Kriegssondernummer „Westliche Schwerindustrie im Weltkrieg", Breslau, Februarheft 1915, 39. Jg.), S. 148.
[4]) Th. Müller, a. a. O., S. 146.
[5]) siehe unten S. 48 und S. 55.
[6]) Nach privaten Informationen.

großen Heeresaufträge die verlangten Lieferfristen nicht einhalten konnten. Neben diesen Umständen drohte dem Eisenhandel eine neue große Gefahr, die ihn stark bedrängte, und zwar durch „neue Händler", die in der Wahl ihrer Mittel wenig rücksichtsvoll waren, um sich auf Kosten des redlichen Handels Vorteile zu verschaffen.[7]) Ermöglicht wurde dieses Schiebertum durch das Verhalten der militärischen Beschaffungsstellen. Für sie kam es naturgemäß darauf an, die Heere so schnell wie eben erreichbar mit den nötigen Materialien zu versorgen, gleichgültig, von welcher Seite sie zu erlangen waren, und ohne größere Rücksicht auf die Preisgestellung zu nehmen. Die Betriebskapitalien dieser Händler bestanden fast ausschließlich aus Vorschüssen der Behörden, ihre Geschäfte erstreckten sich lediglich auf die Vermittlung, da eine Lagerhaltung wegen der damit verbundenen hohen Unkosten für sie nicht in Frage kam. Dadurch, daß sie den Werken Preise boten, die das normale Maß überschritten und daher von dem redlichen Handel abgelehnt wurden, auch eventuell durch Bestechungen oder sonstige Vergünstigungen, setzten sie eine bevorzugte Belieferung durch und erweckten den Eindruck, den übrigen Händlern in Bezug auf die Leistungsfähigkeit überlegen zu sein.[8])

Da die Eisen- und Stahlindustrie unter Einschluß der abgetretenen Gebiete im wesentlichen einheimische Roh- und Hilfsstoffe in einigermaßen befriedigender Menge verfügte, war sie, wie auch der Handel, mit ihren Erzeugnissen zu Beginn des Krieges, von dem militärischen Beschaffungswesen abgesehen, grundsätzlich frei von staatlichen Eingriffen. Lediglich für die Ausfuhr wurde schon im September 1914 beim Reichsamt des Innern eine „Zentralstelle der Ausfuhrbewilligungen für Eisen- und Stahlerzeugnisse" geschaffen, um eine Kontrolle über die Verwendung dieser Materialien zu haben und so zu verhindern, daß sie auf dem Wege über das neutrale Ausland in die Hände unserer Feinde gelangten.[9]) — Im Jahre 1915 kamen Preisvereinigungen für Stabeisen, Röhren und Grobbleche zustande, die sich aber für den Eisenhandel nicht weiter auswirkten, da die Werke bei den vielen unvermeidlichen Selbstkostenerhöhungen zu den geltenden Preisen einfach nicht lieferten oder aber Sonderzuschläge verlangten; diese weiter zu berechnen, war für die Händler in den meisten Fällen mit großen Schwierigkeiten verbunden, lediglich Kriegsaufträge machten hiervon eine Ausnahme, da es den Heeresstellen, wie schon erwähnt, mehr auf schnelle Lieferung als auf die Preisgestellung ankam.[10])

2. Abschnitt.

Die Zwangswirtschaft und ihre Organisationen.

1. Die Kriegsrohstoffabteilung, Kriegsrohstoffgesellschaften und das Kriegsamt.

Im Jahre 1916, als zur Bewältigung des Kriegsbedarfs die Leistungsfähigkeit der Eisenindustrie fast vollständig in Anspruch genommen wurde, setzte

[7]) Vgl. K. Klinger, a. a. O., S. 903.
[8]) H. Meyer, a. a. O., S. 12 ff.
[9]) H. Meyer, a. a. O., S. 14 f.
[10]) H. Meyer, a. a. O., S. 17.

die Zwangsbewirtschaftung durch den Staat ein, wie sie bei anderen Industriezweigen, die hauptsächlich auf die Einfuhr überseeischer Rohstoffe angewiesen sind, schon gleich zu Beginn des Krieges eingeführt wurde durch Schaffung der Kriegsrohstoffabteilung, die mit der Durchführung ihres Wirtschaftsplanes für die einzelnen Gewerbezweige die von ihr gegründeten Kriegsrohstoffgesellschaften betraute.[11]) — Für den Eisenhandel bedeuteten sie keinesfalls eine Erleichterung; es blieb bei den schon erwähnten schwierigen Verhältnissen, die Kriegsrohstoffgesellschaften schalteten den Handel nahezu aus;[12]) da außerdem für Heereszwecke vorwiegend Qualitätsmaterial verwendet wurde, das höher im Preise stand und einträglichere Gewinne erwarten ließ, zeigten die Werke wenig Neigung, die billigere übliche Handelsware für den zivilen Bedarf herzustellen. An diesem Tatbestand änderten auch die in dieser Hinsicht vom Stahlwerksverband unternommenen Bestrebungen nur wenig.[13])

Durch die Entfesselung der Sommeschlacht im Juli 1916 und dem damit verbundenen ungeheuren Verbrauch an Kriegsmaterial wurde die deutsche Eisenindustrie vor neue gewaltige Aufgaben gestellt. Sie erklärte sich sofort bereit, jede erforderliche Umstellung vorzunehmen und allen anderen Bedarf zurückzustellen. Die gesamte Wirtschaft und mit ihr jetzt auch die Eisenwirtschaft, wurde einer Neugestaltung unterzogen. Für alle wirtschaftlichen Vorgänge, die irgendwie mit der Kriegsführung in Zusammenhang zu bringen waren, wurde das neugeschaffene „Kriegsamt" beim Preußischen Kriegsministerium zuständig, dem die Kriegsrohstoffabteilung und das Waffen- und Munitionsbeschaffungsamt unterstellt wurden.[14]) Auf Veranlassung der Kriegsrohstoffabteilung wurden im Oktober des Jahres 1916 die „Eisenzentrale" und die „Rohstahlausgleichstelle" gegründet. Während diese gemäß ihrer Bestimmung die deutsche Eisen- und Stahlindustrie mit den erforderlichen Rohstoffen zu versorgen hatte, umfaßte jene die verschiedenen behördlichen Beschaffungsstellen. Die Rohstahlausgleichstelle mußte stets über den Bedarf der einzelnen Stellen wie auch über die Erzeugung informiert sein und hatte die Aufgabe, diese einander anzugleichen. Ferner hatte sie den erzeugten Rohstahl zweckmäßig zu verteilen, damit die Werke ihren Lieferungsverpflichtungen nachkommen konnten, wobei dem Grad der Dringlichkeit der einzelnen Aufträge erhöhte Beachtung geschenkt werden mußte. Ein Beauftragter des Kriegsministeriums vermittelte den Verkehr dieser Behörden mit dem deutschen Stahlbund.[15])

2. Der Deutsche Stahlbund.

Der Deutsche Stahlbund konstituierte sich am 4. Oktober 1916 in Düsseldorf und war als Selbstverwaltungskörper der gesamten deutschen Stahlindustrie gedacht. Als solcher umfaßte er alle Stahlwerke, gleichgültig, ob sie vorher dem Stahlwerksverband angehört hatten oder nicht. Seine Ziele lassen

[11]) J. Reichert, Kriegsorganisationen der Eisen- und Stahlindustrie, Berlin 1917, S. 7 f.
[12]) H. Meyer, a. a. O., S. 15.
[13]) H. Meyer, a. a. O., S. 16.
[14]) H. Meyer, a. a. O., S. 17 f.
[15]) J. Reichert, a. a. O., S. 32 f.

sich eindeutig erkennen aus dem Beschluß der Gründungsversammlung. Dieser lautet:

„Die heute versammelten Vertreter der Stahlwerke schließen sich zu einem Deutschen Stahlbund zusammen, welcher dem Stahlwerksverband angegliedert wird. Sie erkennen die Verpflichtungen, den Deutschen Stahlbund in seiner Aufgabe, die schleunigste Lieferung aller Walzwerkerzeugnisse aus Eisen und Stahl, deren die Heeresverwaltung bedarf, zu vermitteln, mit allen ihnen zu Gebote stehenden Kräften zu unterstützen und zu diesem Zweck überall, wo es verlangt wird, alle anderen Lieferungen zurückzustellen, auch ungesäumt alle möglichen, mit den vorhandenen Einrichtungen zu vereinbarenden Maßnahmen in den Betrieben zu treffen, die zur wirkungsvollen Erreichung des gemeinsamen Zieles notwendig sind."[16])

Eine der wesentlichsten Aufgaben des Stahlbundes lag in der Förderung der industriellen Verbandsbildung; eine eigene Verkaufstätigkeit sollte er nicht ausüben, übernahm aber dafür die Ueberwachung aller Lieferungen in Eisen und Stahl. Hierfür legte er auf Veranlassung der Rohstahl-Ausgleichsstelle bestimmte Richtlinien fest. Die unmittelbaren und mittelbaren Kriegslieferungen hatten stets den Vorzug. Um diese sicher zu stellen, wurde den Werken und Händlern die Ausführung anderer Lieferungen untersagt. Drohten aber doch etwa andere Bestellungen die rechtzeitige Ausführung von Kriegsaufträgen zu hemmen, so war in solchen Fällen dem Beauftragten des Kriegsministeriums beim Deutschen Stahlbund unverzüglich davon Mitteilung zu machen. Als unmittelbare Kriegslieferungen waren alle diejenigen anzusehen, welche einen direkten Bedarf der Heere decken sollten. Mittelbare Kriegslieferungen waren solche zum Zwecke der Weiterverarbeitung zu Kriegsmaterial, kurz alle Aufträge, die in irgend einem Zusammenhang mit der Stärkung unserer Wehrmacht oder der Landesverteidigung standen. Darunter fielen auch Bestellungen zur Schaffung und Erhaltung unersetzlicher wirtschaftlicher Werte oder zur Befriedigung dringender allgemeiner Bedürfnisse der Volkswirtschaft. Um eine unmittelbare Kriegslieferung ausführen zu können, genügte als Ausweis für den Besteller dem Lieferanten gegenüber das Auftragsschreiben der Militärbehörde oder das Bestätigungsschreiben an diese mit genauer Spezifizierung des Auftrags, während den Bestellungen für den unmittelbaren Kriegsbedarf eine eidesstattliche Erklärung beigefügt werden mußte, die genauen Aufschluß über den Verwendungszweck der zu liefernden Materialien gab. Diese Angaben waren für den Besteller oft sehr schwierig, da sich in vielen Fällen nicht kontrollieren ließ, welchem letzten Zweck das gelieferte Eisen dienen sollte, weil es meist durch mehrere Hände ging. Hierzu zählten z. B. Lieferungen zur Herstellung von Werkzeugmaschinen und Fabrikanlagen, für den Schiffbau, zur Auffüllung von Händlerlägern (hierzu siehe unten). Seit 1917 wurde die Ausfuhr nach den neutralen Ländern den dringendsten unmittelbaren

[16]) H. Meyer, a. a. O., S. 19.
J. W. Reichert, Eisen- und Stahlindustrie (Handwörterbuch des Kaufmanns Lexikon für Handel und Industrie. Bd. 2.) Hamburg und Berlin 1925, S. 110.

Kriegslieferungen gleichgestellt.[17]) Zu dieser Maßnahme sahen sich die Behörden veranlaßt durch die große Eisennot der Neutralen, die einerseits durch die Blockade, andererseits durch den verschärften U-Bootkrieg von jeglicher Zufuhr abgeschnitten waren. Sie lieferten uns dagegen andere kriegswichtige Produkte (Nahrungsmittel, Rohstoffe).

3. Die Vertrauensstellen für Eisenbedarf.

Für die Zwecke der Landesverteidigung war aber neben der zuverlässigen Arbeit der Industrie auch erforderlich, daß der Eisenhandel gut assortierte Läger aufweisen konnte, um einen plötzlich auftretenden Bedarf der Heeresstellen sofort befriedigen zu können, ohne daß diese auf längere Lieferfristen der Werke angewiesen sein mußten. Auf diesen Standpunkt stellte sich auch der Beauftragte des Kriegsministeriums beim Deutschen Stahlbund. Unter diesen Umständen war man bestrebt, die Händlerläger in dem notwendigen Umfang aufzufüllen. Um aber die Gewißheit zu haben, daß die Materialien zu dem angegebenen Zwecke verwendet wurden und nicht zum Schaden der Wehrmacht in unrichtige Hände kamen, richtete der Stahlbund Vertrauensstellen ein, und zwar

1. Die Süddeutsche Eisenzentralstelle für Kriegsbedarf in Mannheim,
2. die Rheinisch-Westfälische Vertrauensstelle für Eisenbedarf in Düsseldorf,
3. die Nord-Westdeutsche und Mitteldeutsche Vertrauensstelle für Eisenbedarf in Leipzig,
4. die Nord-Ostdeutsche Vertrauensstelle für Eisenbedarf in Berlin,
5. die Vertrauensstelle für Formeisen in Berlin,
6. die Vertrauensstelle für Eisenbedarf in Berlin.[18])

Für diese Kriegsorganisationen war der schon vor dem Kriege erfolgte Zusammenschluß im Eisenhandel von großem Vorteil. Die Rohstahlausgleichstelle ließ durch den Deutschen Stahlbund die Trägerhändlervereinigungen zur Uebernahme der Vertrauensstellen heranziehen. Die Leitung beider Stellen lag in einer Hand, und zwar bei dem Geschäftsführer der betreffenden Trägerhändlervereinigung, der insofern schon für diesen Posten besonders geeignet war, da er ja die Verhältnisse seines Bezirks am besten kennen mußte. Durch die Zusammenlegung der Vertrauensstellen mit den Trägerhändlervereinigungen trat auch eine wesentliche Ersparnis an Personal und Räumlichkeiten ein. Die Ergänzung der Händlerläger erfolgte in der Weise, daß die Vertrauensstellen den Händlern Bezugsscheine ausstellten, die dann den Werken die Ermächtigung zur Lieferung der erforderlichen Mengen gab. Bei der herrschenden Materialknappheit konnte aber zunächst nur Ersatz gestellt werden für unmittelbare oder mittelbare Kriegslieferungen. Dem Antrag auf Ausstellung von Bezugsscheinen mußte stets eine genaue Aufstellung beigefügt sein, aus der sich ersehen ließ, zu welchem Zweck die gelieferten Eisenmengen verwendet worden waren.

[17]) J. Reichert, a. a. O., S. 33 f.
[18]) H. Meyer, a. a. O., S. 20.

Zu ihrer eigenen Sicherung mußten sich die Händler auch von ihren Abnehmern eine diesbezügliche eidesstattliche Erklärung geben lassen. Eine Ausnahme machten nur die Kleinverbraucher, die ihr Material in geringen Zeitabständen, vielleicht sogar täglich, bezogen. Für sie genügte vorläufig eine monatliche Aufstellung unter Bezugnahme auf die eidesstattliche Versicherung. Diese hatte folgenden Wortlaut:

„Eidesstattliche Erklärung.

Ich (Wir) versichere(n) an Eidesstatt, daß ich (wir) sämtliche Materialien, die ich (wir) im Laufe des Monats .... von dem Lager der Firma .... beziehen werde(n), ausschließlich für unmittelbaren/mittelbaren Kriegsbedarf im Sinne des Erlasses des Reichsministeriums betreffend den Verkehr mit Walzwerkserzeugnissen verwenden werde(n).

Gleichzeitig verpflichte ich mich (wir uns), einem Beauftragten des Deutschen Stahlbundes oder des Kriegsministeriums auf Verlangen den einwandfreien Nachweis über die angegebene Bestimmung des Materials zu erbringen.

Unterschrift".

Der erste nachweispflichtige Monat war der Dezember des Jahres 1916.[19]) Bei Notstandsarbeiten, Reparaturen an Häusern und ähnlichen, dringenden Fällen durfte Eisen in kleineren Mengen auch ohne besonderen Nachweis abgegeben werden, doch mußten diese Posten in den Berichten an die Vertrauensstelle aufgeführt werden, ohne daß für den Händler ein Recht auf Ergänzung dieser Lagerabgänge bestand. Sie konnte aber eintreten, wenn sich nach Prüfung des Tatbestandes durch die Vertrauensstelle die Notwendigkeit hierfür herausgestellt hatte.

Für die Lagerbezüge wurde den Händlern ein bestimmtes Kontingent zugewiesen. Als Berechnungsgrundlage dienten die Lagerabgänge in den Monaten Juli bis Oktober des Jahres 1916. Die Hälfte dieses Durchschnitts wurde ihnen für den November des gleichen Jahres zugeteilt. Infolge der starken Inanspruchnahme der Werke für Kriegsmaterial war aber die Belieferung des Handels auch auf Grund von Bezugscheinen nur sehr unzureichend. Die Werke waren meistens nicht in der Lage, die verlangten Lieferfristen einzuhalten, sie schritten zu einer Verschärfung der Lieferungs- und Zahlungsbedingungen. So kam es, daß die Händler nicht einmal die ihnen durch Bezugschein zugewiesenen Mengen restlos erhalten konnten. Eine weitere Einengung mußte sich der Handel gefallen lassen durch Einführung der Dringlichkeitsscheine. Diese wurden anfänglich nur für dringende Heereslieferungen, später aber auch für Handelsware vorgeschrieben. Im Juli 1917 wurde dann noch die gesamte Erzeugung an Walzeisen beschlagnahmt. Trotzdem blieb die Verwendung allgemein gestattet, nur für Bauzwecke war ein Dringlichkeitsschein der „Prüfungsstelle für Kriegsbauten" (sie war der Gruppe T 1[für Fabrikanlagen und Transportwesen] im Technischen Stab des Kriegsamtes angegliedert)[20]) erforderlich. Im Sommer

[19]) H. Meyer, a. a. O., S. 22.
[20]) J. Reichert, a. a. O., S. 49.

1918 konnten selbst diese Dringlichkeitsscheine nicht mehr berücksichtigt werden, aber man behalf sich einfach mit der Schaffung von „bevorzugten" Dringlichkeitsscheinen. Doch damit war dem Handel immer noch nicht gedient, seine Klagen beim Stahlbund über unzureichende Lieferung mußten wegen des Materialmangels in der Regel unerhört bleiben.[21]) Dazu kam noch, daß die Beschaffungsstellen der Heeres-, Marine- und Eisenbahnverwaltung mit Einkaufsmonopolen[22]) ausgestattet waren und daher mehr und mehr an die Verbände oder Werke vergaben. Sie mußten jedoch die Eisenzentrale davon benachrichtigen.[23]) Unter diesen Umständen lief der Eisenhandel Gefahr, vollkommen ausgeschaltet zu werden.

3. Abschnitt.

Die Höchstpreisregelung.

Neben der Tätigkeit der Ueberwachung des Verkehrs mit Stahl und Eisen hatte der Stahlbund noch eine andere bedeutende Aufgabe, er sollte die Preise regeln und ausgleichen. Das ungesunde Verhältnis zwischen Angebot und Nachfrage fand seinen Niederschlag in der Preisbildung. Die Preise zogen langsam, aber stetig an. So sah sich denn der Staat gezwungen, die Preisregelung für Walzwerkserzeugnisse selbst in die Hand zu nehmen, es sollten hierfür Höchstpreise und Händlerzuschläge festgelegt werden. Die Bestrebungen des Kriegsministeriums in dieser Richtung setzten ein im Januar des Jahres 1917.[24]) Die Regelung der Preise für Walzwerkserzeugnisse vollzog sich jedoch nicht in der Weise, wie sie für Nahrungsmittel und andere dringend benötigte Produkte erfolgt ist. Vielmehr geschah die Festlegung auf Grund von Verhandlungen der Behörden mit den dem Stahlbund angeschlossenen Werken. Diese durften die vorgeschriebenen Preise bei der Lieferung von Eisen- und Stahlerzeugnissen nicht überschreiten, während für den Handel anfänglich keine besonderen Vorschriften bestanden. Es stellte sich jedoch bald die Notwendigkeit heraus, auch den Händlergewinn sowohl für Lager- als auch für Streckengeschäfte behördlich zu regeln.[25]) Eine solche Höchstpreisliste wurde zum ersten Mal aufgelegt am 1. Juli 1917 vom Deutschen Stahlbund (die sogenannte Stahlbundliste), die sowohl die Grundpreise für die einzelnen Händlerverbände sowie auch die Ueberpreise für Dimension, Mindermengen, Qualität usw. allgemein festsetzte. Die Grundpreise verstanden sich auf Frachtgrundlage Oidenhofen. Der Nutzen für den Händler war ebenfalls behördlich bestimmt. Für Streckengeschäfte durfte der Handel einen Zuschlag von 4 % und Mk. 4.— für Skontogewährung (1 ½ %) erheben. Im Lagergeschäft betrug dieser Zuschlag außer der Werksfracht Mk. 80.— für alle damit verbundenen Unkosten, Ra-

[21]) H. Meyer, a. a. O., S. 20 ff.
[22]) E. Neukamp, Die Ausschaltung unseres Handels durch das Kriegswirtschaftsrecht — eine nationale Gefahr. (Berlin 1917), S. 56.
[23]) J. Reichert, a. a. O., S. 37.
[24]) H. Meyer, a. a. O., S. 24.
[25]) J. Reichert, a. a. O., S. 37.

battgewährung und den Nutzen. Die so errechneten Preise galten als Verbraucherpreise, wobei es gleichgültig blieb, durch wieviel Hände das Material vorher gegangen war. Es erwies sich jedoch bald, daß die Höchstpreise zu niedrig bemessen waren; daher gelangte am 1. Mai 1918 eine neue Liste zur Ausgabe, der, als sich die Notwendigkeit dazu herausstellte, neue folgten. Mit der Ueberwachung der Höchstpreisverordnungen wurden die schon erwähnten Vertrauensstellen für Eisenbedarf beauftragt. Sie ließen sich von den Händlern ihres Bezirkes Verpflichtungsscheine ausstellen, in denen sie die Einhaltung der geltenden gesetzlichen Bestimmungen versicherten. Diese Verpflichtungsscheine hatten folgenden Wortlaut:

„Ich (Wir) verpflichte(n) mich (uns) hierdurch, die mir (uns) von der .... Vertrauensstelle für Eisenbedarf jeweilig bekanntgegebenen, von den behördlichen Stellen genehmigten, Höchstpreise für Stabeisen, Universaleisen, Bandeisen, Grobbleche, Feinbleche, Formeisen und sonstige Walzwerkserzeugnisse beim Weiterverkauf einzuhalten und nicht zu überschreiten.

Gleichzeitig verpflichte(n) ich (wir) mich (uns), meinen (unseren) Unterabnehmern die Verpflichtung aufzuerlegen, auch ihrerseits die Höchstpreise nicht zu überschreiten, so daß der Verbraucher sowohl bei Werks- als auch Lagerbezügen keine höheren Preise anzulegen braucht, als sie mir (uns) bekanntgegeben sind.

Unterschrift."[26])

Die mit der Höchstpreisfestsetzung allgemein verknüpften Schattenseiten[27]) zeigten sich auch beim Eisenhandel, jedoch in anderer Weise. Obwohl die Preisregelung vorgenommen wurde auf Grund von Verhandlungen aller beteiligten Kreise, waren doch die Gewinne zum mindesten für die übliche Handelsware so niedrig bemessen, daß die Werke nur geringes Interesse zeigten, diese im Rahmen der gegebenen Möglichkeiten, die durch die Unmenge der Kriegsaufträge an sich schon stark eingeengt waren, überhaupt herzustellen. Die kleinen Mengen, die noch auf den Markt kamen, verkauften die Werke, wie schon an anderer Stelle erwähnt, gern durch ihre eigenen Verkaufsorganisationen,[28]) um den nach Prozenten feststehenden Gewinn sich selbst zukommen zu lassen. Daneben bot der mehrzahlende Schleichhandel dem redlichen Handel eine unheilvolle Konkurrenz. Die Händlerläger blieben trotz aller Bemühungen von eigener Seite wie auch der in Frage kommenden Stellen nach wie vor erschöpft. Auch die Bestrebungen, den Zwischengroßhandel auszuschalten, machten den Eisenhändlern große Sorge. Ihre Lage war in keiner Beziehung beneidenswert.[29])

[26]) H. Meyer, a. a. O., S. 24 f.
[27]) siehe E. Neukamp, a. a. O., S. 11 und S. 14 ff.
[28]) siehe oben S. 35.
[29]) H. Meyer, a. a. O., S. 26 f.

4. Abschnitt.

Die Abwehrorganisationen des Eisenhandels.

1. Die Wirtschaftliche Vereinigung der Eisenhändler Deutschlands.

Unter diesen Umständen war es denn weiter nicht zu verwundern, daß man im Eisenhandel zu einem engen wirtschaftlichen Zusammenschluß drängte, um sich den vielen während des Krieges entstandenen Interessenverbänden als gleichwertig an die Seite stellen zu können, und um den Bemühungen der Lebensverhältnisse des Eisenhandels mehr Nachdruck zu verleihen. Dieser Zusammenschluß erfolgte mit der Gründung der „Wirtschaftlichen Vereinigung der Eisenhändler Deutschlands" in Berlin am 13. Januar 1917.[30]) Es schlossen sich ihr bald zahlreiche Einzelfirmen an, außerdem alle bedeutenderen Bezirksverbände des lagerhaltenden Eisenhandels und die Trägerhändlervereinigungen. Sie sollte, ohne irgendwie die Stellung des Handels gegenüber den Werken oder Syndikaten berühren zu wollen, in der Durchführung aller wirtschaftlichen Aufgaben die Interessen des Eisenhandels bei den Behörden und gesetzgebenden Körperschaften vertreten. Das Fehlen einer solchen umfassenden Interessenvertretung hatte sich schon oft im Laufe des Krieges zum Schaden der Händlerschaft bemerkbar gemacht.

Bei Festsetzung der schon näher erläuterten Höchstpreise hat die Wirtschaftliche Vereinigung eine bedeutende Rolle gespielt; ihr Verdienst ist es, daß die Preise für das Streckengeschäft und Lagergeschäft getrennt behandelt wurden. Eine gleichmäßige Preisregelung hätte sich auch in einer alle Teile befriedigenden Weise schwerlich durchführen lassen, denn sonst hätte entweder der kleine Händler mit ausschließlicher Lagerkundschaft nicht auskommen können, oder aber das größere Unternehmen hätte einen relativ übermäßig hohen Verdienst eingeheimst. Auch später hat sich das Verhältnis zwischen Eisenhandel und Behörden durch die Vermittlung der Wirtschaftlichen Vereinigung erquicklich gestaltet.[31])

2. Der Deutsche Eisengroßhandelsverband.

Am 2. März 1917, also kurz nach der Gründung der Wirtschaftlichen Vereinigung der Eisenhändler Deutschlands, wurde der „Deutsche Eisengroßhandels-Verband" ins Leben gerufen. Wie sein Name schon sagt, umfaßte er nur Großfirmen, doch konnte jedes Eisengroßhandelsunternehmen auf Vorschlag eines Mitgliedes aufgenommen werden. Der Eisengroßhandels-Verband zerfiel in vier Bezirksgruppen, nämlich für Süddeutschland, Rheinland und Westfalen, Nordwest- und Mitteldeutschland und Nordostdeutschland. Im Gegensatz zu der Wirtschaftlichen Vereinigung regelte der Großhandelsverband den Verkehr zwischen den Produzenten und Verbrauchern von Walzeisen, behandelte alle Fragen der Preis- und Absatzpolitik, der Stellungnahme des Eisenhandels gegenüber den Werken und Verbänden. Beide Organisationen strebten daneben

[30]) H. Meyer, a. a. O., S. 27.
[31]) H. Meyer, a. a. O., S. 28.

aber einem gemeinsamen Ziele zu, sie kämpften um die Anerkennung der Interessen des Eisenhandels. Zu diesem Zwecke übten sie eine überaus rege Propagandatätigkeit aus, um sowohl die Oeffentlichkeit als auch die maßgebenden Behörden auf die Schädigungen der Wirtschaft hinzuweisen, welche dieser durch die Ausschaltung des redlichen Handels durch das Schleichhandelunwesen drohten. Sie konnten denn auch in der Tat gute Erfolge verzeichnen, und gerade den Behörden erschien nunmehr diese Angelegenheit in einem ganz anderen Lichte.[32]) Dieser Stimmungsumschwung zeigt sich wohl am besten in einem Erlaß des Chefs des Kriegsamtes, Generalleutnant Groener, den dieser im Frühjahr 1918 an die ihm untergebenen Stellen richtete. Er hatte folgenden Wortlaut:

„Die allgemeine Erkenntnis, daß die Kriegswirtschaft eine Einengung des Handels in seiner beruflichen Tätigkeit mit sich bringt, trifft auf Eisen und Stahl besonders zu. Immer mehr ist der Staat selbst Hauptabnehmer für Eisen und Stahl geworden, und es ist eine naturgemäße Erscheinung, daß ein Großabnehmer direkte Beziehungen zum Erzeuger sucht und dem Handel Teile seiner beruflichen Tätigkeit nimmt. Beim Staat sprechen nicht nur Rücksichten auf möglichst billigen Einkauf mit, sondern im Vordergrund steht seine Aufgabe, den Bedarf in der möglichst kürzesten Frist und auf möglichst kurzem Wege sicher zu stellen. So haben auch in der ersten Zeit des Krieges die militärischen Beschaffungsstellen sich der großen Händlerläger dahin bedient, also auch dem Handel seinen Nutzen gelassen, weil mit Hilfe dieser Läger gewisse Mengen des Bedarfs rasch und sicher gedeckt werden konnten. Je mehr die Anforderungen an Eisen und Stahl wuchsen und gleichzeitig die Händlerläger leer wurden, je mehr wurden von selbst die Beschaffungsstellen auf die Produktionsstätten angewiesen. Die Materialknappheit läßt eben ein Ueberlagergehen des Materials nur noch in beschränktem Umfang zu. Leider traten auch im Handel Auswüchse ein (Kettenhandel, übertriebene Preisforderungen). Es bildete sich eine Art illegitimer Handel. Diesen zu bekämpfen war unbedingt Pflicht. Es war nicht zu vermeiden, daß in diesem Bestreben auch der legitime Handel gelitten hat.

Den legitimen Handel grundsätzlich auszuschalten, hat niemals in der Absicht des Kriegsamtes gelegen, Aeußerungen einzelner Beschaffungsstellen, die nur die eben geschilderten Schwierigkeiten in der Heranziehung des Handels bei der Deckung des Kriegsbedarfs darlegen sollten, sind mißverständlich ausgelegt worden, und zwar sowohl bei dem Handel als auch bei der beteiligten Schwerindustrie. Manche Werke, die an sich dem Handel weniger geneigt sind, scheinen sich nunmehr zur Begründung ihrer Abneigung auf solche mißverstandenen Aeußerungen zu berufen. Zur Vermeidung jedes Mißverständnisses erkläre ich: Schon im Hinblick auf die gewaltigen nach dem Kriege dem Eisen- und Stahlgewerbe erwachsenden Aufgaben ist es erforderlich, die Kriegswirtschaft so einzurichten, daß der legitime Handel lebensfähig bleibt und langjährige von diesem gepflegte Beziehungen erhalten bleiben. Aber auch die Kriegswirt-

[32]) H. Meyer, a. a. O., S. 28 f.

schaft selbst läßt den Handel mit seiner Fachkunde und seiner Anpassungsfähigkeit in vielen Fällen als ein unentbehrliches Glied in der Sicherstellung des Heeresbedarfes erscheinen. Die zahlreichen Kanäle, in die Eisen und Stahl geleitet werden muß, verlangen eine ordnende und verteilende Stelle zwischen Erzeuger und Verbraucher. Diese Stelle ist der legitime Handel.

Auf diese Gesichtspunkte sind die Beschaffungsstellen hingewiesen, und auch der Deutsche Stahlbund, Düsseldorf, dem es obliegt, den Beschaffungsstellen bei der Unterbringung des Bedarfs behilflich zu sein, ist ersucht, sich des Handels überall da zu bedienen, wo er auch im Frieden wertvolle Dienste geleistet hat, und auch dahin zu wirken, daß der Handel auch wieder ausreichende Läger halten kann. Vorausgesetzt wird allerdings hierbei, daß der Handel sich an die Reichsbestimmungen hält, welche die Kriegsrohstoff-Abteilung und der Deutsche Stahlbund im Einvernehmen mit den Vertretern des Eisenhandels festgelegt haben."[33])

Die in diesem Erlaß klar zu Tage tretende Erkenntnis kam jedoch zu spät. Die mit der langen Dauer des Krieges zunehmende Demoralisation, die sich ja auf allen Gebieten bemerkbar machte, hatte auch in den Kreises des Handels allmählich Eingang gefunden.[34]) Trotz aller behördlichen Verbote und Strafandrohungen machte in aller Stille der Schleich- und Kettenhändler seine guten Geschäfte, es fanden sich immer noch Mittel und Wege, die Verordnungen zu umgehen. Infolge des verspäteten Einsetzens der Unterstützung durch die Regierung war der redliche Handel nicht mehr in der Lage, diesem Unwesen selbst erfolgreich zu widerstehen. So lagen die Dinge zur Zeit des unglücklichen Kriegsendes.[35])

---

[33]) H. Meyer, a. a. O., S. 29 f.
[34]) K. Klinger, a. a. O., S. 903.
[35]) H. Meyer, a. a. O., S. 30 ff.

IV. Kapitel.

Der Aufbau des deutschen Eisenhandels in der Nachkriegszeit.

1. Abschnitt.

Die Zeit des Währungsverfalls.

Mit dem Ende des Krieges hatte der Eisenhandel nicht gleich seine wirtschaftliche Freiheit wieder erlangt. Dieses geschah erst mit der Aufhebung der Beschlagnahme- und Verkehrsverordnung am 14. November 1918 und der Höchstpreisverordnung am 1. Januar 1919.[1]) Obwohl die bestehenden Händlerorganisationen sich nicht aufgelöst hatten,[2]) so hatten diese doch kein Mittel in der Hand, die Auswüchse des Freiheitsrausches zu unterbinden, denn einerseits war dieser eine ganz natürliche Reaktion auf die lange als drückend empfundene staatliche Bevormundung, andererseits war der Handel durch neu eingedrungene unlautere Elemente sehr stark durchsetzt und hatte dadurch auch die allgemeine Moral einen erheblichen Stoß erlitten. Doch fand diese Freude ziemlich bald ein frühzeitiges Ende, denn die Störungen, die der unglückliche Ausgang des Krieges auf wirtschaftlichem Gebiet mit sich gebracht hatte, waren zu groß, als daß nicht jeder einzelne ihre unheilvollen Auswirkungen zu fühlen bekommen hätte, denn die wirtschaftliche Demobilmachung, die Umstellung auf Friedensarbeit stellte höchste Anforderungen an Verantwortungsgefühl, Umsicht, Organisationstalent und Entschlossenheit. Es läßt sich wohl nicht leugnen, daß die Eisenindustrie einer von den Wirtschaftszweigen ist, die unter den Störungen der unmittelbaren Nachkriegszeit am meisten gelitten haben, hat sie doch durch die Abtretung Lothringens, durch den Verlust der Saar-Werke und durch die Aufgabe der Zollgemeinschaft mit Luxemburg rund vier Zehntel ihrer Gesamtproduktionsmöglichkeiten eingebüßt. Außerdem waren auch die linksrheinischen und oberschlesischen Werke durch die feindliche Besatzung dauernd gefährdet.[3]) So erscheint es denn auch wenig verwunderlich, daß der Stahlwerksverband, obwohl er auf dem Wege über ministerielle Verordnung wiederholt zwangsweise verlängert wurde, seinem Ende entgegen ging, nachdem er den ihm noch angehörenden Werken hatte zugestehen müssen, ihre Erzeugnisse vollkommen selbstän-

[1]) H. Meyer, a. a. O., S. 31.
siehe auch P. Giesecke, Vorgeschichte und rechtliche Bedeutung der Eisenwirtschaftsverordnung, (F. Dochow und P. Giesecke, Eisenwirtschaftsverordnung), Berlin 1920, S. 29.

[2]) siehe oben S. 37.

[3]) H. Meyer, a. a. O., S. 31 f.
Bei seiner Verlängerung im Jahre 1919 hatte sich der Stahlwerksverband jedoch das Recht vorbehalten, die Trägerhändler-Vereinigungen jederzeit auflösen zu dürfen, um gegebenenfalls das Formeisengeschäft selbst zu übernehmen (siehe H. Weinreis, a. a. O., S. 15). Von diesem Recht hat er allerdings keinen Gebrauch gemacht.

dig verkaufen zu dürfen.[4]) Seine offizielle Todesstunde fiel, weil eine abermalige Verlängerung über den 1. Mai 1920 hinaus nicht verfügt worden war, mit der Geburtsstunde des Eisenwirtschaftsbundes zusammen.[5])

Wenn wir uns vergegenwärtigen, warum bislang sowohl in der Eisenindustrie als auch im Eisenhandel Verbandsbildungen vor sich gegangen sind, so erscheint es uns selbstverständlich, daß unter den obwaltenden schwierigen Verhältnissen der Nachkriegszeit sich in beiden Lagern Zusammenschlußbestrebungen wieder bemerkbar machten. Diese fanden zunächst ihren Niederschlag in der Gründung des „Reichsverbandes der Deutschen Industrie" durch Vereinigung des „Zentralverbandes Deutscher Industrieller" und des „Bundes der Industriellen" im April des Jahres 1919. Am 10. des gleichen Monats rekonstruierte sich dann als Mantelverband der gesamten deutschen Eisenindustrie der neue „Deutsche Stahlbund" in Form einer Gesellschaft mit beschränkter Haftung, der wie sein Vorgänger keine eigene Verkaufstätigkeit ausüben sollte, sondern lediglich eine Vertretung zur Wahrung der gemeinsamen Interessen darstellte unter Anpassung an die so grundlegend geänderten Verhältnisse.[6])

Für den Eisenhandel hatte dieser neuerlich getätigte Zusammenschluß so gut wie keine Bedeutung, war er doch nicht in der Lage, einen haltbaren Grund dafür zu bieten, daß die Händlerverbände ihren früheren Zwecken und Zielen gemäß wieder auflebten.[7]) Die Ursachen hierzu sind auf den verschiedensten Gebieten zu suchen. Einer der wesentlichsten Gründe dürfte in dem Tatbestand liegen, daß für den Handel keine Möglichkeit bestand, zu einheitlichen Preisen zu kaufen, denn es war den Werken beim besten Willen nicht möglich, auch nur unter annähernd gleichen Preisen anzubieten, weil die Produktionsbedingungen, unter denen sie arbeiteten, zu ungleich waren. Die Werke, welche vorwiegend einheimische Erze verwendeten, standen sich wesentlich besser als diejenigen Werke, welche auf den Bezug schwedischer oder spanischer Erze angewiesen waren. Diese großen Unterschiede waren im wesentlichen bedingt durch den schlechten Stand unserer Währung. Vor dem Kriege hätte es sich beispielsweise nicht gelohnt, billigeres Material von entlegenen Werken zu beziehen, da der zu erwartende Nutzen durch die erhöhte Fracht nahezu ausgeglichen worden wäre, außerdem mußten ja auch die in dem betreffenden Bezirk jeweils geltenden Preise eingehalten werden. Während der Inflation stellte aber die für das Fertigfabrikat zu zahlende Inlandsfracht kein genügendes Aequivalent dar für den Preisunterschied, der sich aus der Verwendung ein-

[5]) F. Dochow, Verordnung zur Regelung der Eisenwirtschaft, (F. Dochow und P. Giesecke, Eisenwirtschaftsverordnung), Berlin 1920, S. 26.
siehe auch H. Meyer, a. a. O., S. 31 f.
siehe auch Die Kartellbildung in der Eisenindustrie, (Industrie- und Handelszeitung v. 5. 7. 25).

[6]) H. Meyer, a. a. O., S. 31.
Siehe auch P. Giesecke, a. a. O., S. 28.

[7]) Es läßt sich im Folgenden nicht vermeiden, daß Industrie und Handel nebeneinander Erwähnung finden; die Vorgänge stehen in einem derartig engen Verhältnis zueinander, daß eine getrennte Behandlung nicht gut möglich ist, ohne daß der Zusammenhang wesentlich dadurch gestört würde.
Die folgenden Ausführungen stützen sich in der Hauptsache auf persönliche Erfahrungen.

heimischer oder ausländischer Erze ergab. Auch war eine gesunde Kalkulation auf längere Sicht wegen der herrschenden Unsicherheit nicht möglich. Der Verbraucher seinerseits verlor mehr und mehr die Uebersicht über den wahren Sachverhalt der Dinge. Infolge der Materialknappheit auf dem Inlandsmarkte wurden natürlich allgemein die Preise der am ungünstigsten arbeitenden Werke gefordert und bezahlt. Der Mangel an Eisen und Stahl im Inland war einerseits begründet durch die Beschneidung der Produktionsmöglichkeiten, andererseits durch das Bestreben der Werke, möglichst viel zu exportieren, da infolge des schlechten Kursstandes der Mark der Gewinn beim Auslandsgeschäft bedeutend größer war und sie sich dadurch auch in die Lage versetzt sahen, ihre nicht unerheblichen Auslandsschulden schneller und bequemer abzutragen.

Der Unterschied in der Preisgestellung im Inland und der Unterschied zwischen Inlandspreisen und Auslandspreis bot dem Schleichhandel wieder ein ausgesuchtes Betätigungsfeld. Je nach Bedarf wurde jedes beliebige Material als für einen bestimmten Bezirk sich am teuersten stellendes Eisen verkauft, da sich ja seine genaue Herkunft, wenn es schon durch mehrere Hände gegangen ist, nicht mehr einwandfrei feststellen läßt. Für das Auslandsgeschäft bedeutete das Schiebertum insofern eine große Gefahr, als es das Material zu den billigen Inlandspreisen kaufte, dann möglichst über die westliche Grenze schob, die infolge des Verhaltens der Besatzungsbehörden besonders dazu geeignet war, und noch unter dem Weltmarktpreise, aber immer noch mit einem sehr einträglichen Nutzen, zum Verkauf anbot. Dadurch wurden die Preise natürlich in keiner Weise gefestigt, sondern unangenehm beeinflußt.

Unter diesen Umständen suchte im Anfang des Jahres 1919 das Reichswirtschaftsministerium einen Einfluß auf die Preisbildung zu erlangen dadurch, daß es die Gültigkeit der vom Stahlbund und der vom Roheisenverband festgesetzten Preise von seiner Genehmigung abhängig machte.[8]) Obwohl die Verbände sich bemühten, bei ihren Mitgliedern eine Einhaltung dieser Preise anzustreben, um eventuellen weiteren staatlichen Maßnahmen aus dem Wege zu gehen, so hatten sie damit doch keinen Erfolg. Die offiziellen Richtpreise wurden zwar von den Werken formell eingehalten, diese suchten aber und fanden auch eine weitere Verdienstmöglichkeit beim Ueberpreissystem,[9]) indem sie für bevorzugte Lieferung, Mindermengen, Anfuhr usw. Aufschläge erhoben oder Gegenleistungen in Schrott zu mäßigen Preisen und Zahlung eines Teils des Rechnungsbetrages in Devisen forderten.[10])

Eine weitere Beunruhigung des Eisenmarktes machte sich bemerkbar bei dem Bestreben der Werke, bei Lieferungen für den mittelbaren Export erhöhte

[8]) H. Meyer, a. a. O., S. 34.

[9]) H. Meyer, a. a. O., S. 34.

[10]) Diese Sonderzuschläge waren lange Zeit üblich und wurden auch bezahlt; der Mindermengen-„Aufschlag" z. B. besteht auch heute noch, wenngleich in andrer Form, nämlich in Gestalt der Mengen-„Rabatte". Von einem bestimmten Quantum an abwärts (bei den einzelnen Eisensorten verschieden hoch) gibt es keinen Mengen-„Nachlaß" mehr, was in gewisser Beziehung also einem „Zuschlag" gleichkommt. (Aus eigener Praxis). Vgl. hierzu unten S. 67.

Preise und Zahlung in Devisen zu fordern. Abgesehen davon, daß die Werke vielleicht ein gewisses Recht auf diese Forderung geltend machen konnten, da sie ja selbst mit teueren ausländischen Rohstoffen arbeiten und diese in Devisen bezahlen mußten, wären dann aber die Richtpreise vollkommen illusorisch geworden, da eine Kontrolle derselben unmöglich geworden wäre. Dem Reichswirtschaftsministerium gelang es denn auch anläßlich der Verhandlungen mit Vertretern der Eisenindustrie im April 1919, diese von ihren Forderungen abzubringen. Trotzdem waren aber einheitliche Eisenpreise nicht zu erreichen. Die Werke schritten wegen der sich ständig ändernden Kalkulationsbasis zur eigenen Preisbildung zurück. So kam denn das Reichswirtschaftsministerium zu der Auffassung, daß eine behördliche Regelung der Preise nicht länger zu umgehen sei. Die ersten Bestrebungen in dieser Hinsicht gegen Ende des Jahres 1919, die von Händler- und Verbraucherkreisen unterstützt wurden, scheiterten jedoch an der ablehnenden Haltung der Eisenindustrie. Ein weiterer Versuch, Höchstpreise festzusetzen, in denen ein Betrag für eine Ausgleichskasse einkalkuliert war, ebenso die Absicht, für die Deckung des dringendsten Inlandsbedarfs das Beschlagnahme- und Enteignungsrecht einzuführen, blieben gleichfalls ohne Erfolg.[11]) Unter diesen Umständen sah sich der Reichswirtschaftsminister schließlich veranlaßt, auf dem Wege über die vereinfachte Form der Gesetzgebung[12]) die Regelung der Eisenwirtschaft in die Hand zu nehmen und erließ am 1. April 1920 die Eisenwirtschaftsverordnung (Verordnung zur Regelung der Eisenwirtschaft).[13])

1. Der Eisenwirtschaftsbund.

Nach der Eisenwirtschaftsverordnung sollte mit dem Eisenwirtschaftsbund (Sitz in Düsseldorf) ein Selbstverwaltungskörper zur Regelung der Eisenwirtschaft geschaffen werden (§ 1 der Verordnung). Der Eisenwirtschaftsbund hat sich indessen nicht zu einem Selbstverwaltungskörper entwickelt. Wie Dochow darlegt, war das Verhältnis derart, daß der Reichswirtschaftsminister vorschrieb, wie die Regelung bestimmter wirtschaftlicher Angelegenheiten zu erfolgen hatte; der Selbstverwaltungskörper hatte dann die Wahl, die Anordnungen des Ministers zu befolgen oder ihm die Ausführung zu überlassen. Der Minister handelte nach Verständigung oder nach Anhörung des Selbstverwaltungskörpers, also nach versuchter Einigung oder nach gutachtlicher Aeußerung des Selbstverwaltungskörpers, an die er nicht gebunden war.[14]) Dieses ergibt sich aus folgenden Paragraphen der Verordnung: 2 letzter Absatz; 5 vorletzter und letzter Absatz; 6; 10 Abs. 1; 11 Abs. 2, 6, 7; 12 Abs. 2; 14; 15; 16; 19 Abs. 1, 2 und 3. Damit war der Eisenwirtschaftsbund im wesentlichen nichts anderes als ein Kontrollorgan der Regierung.[15]) Der § 2 der Verordnung bestimmt im

[11]) H. Meyer, a. a. O., S. 32 ff.
[12]) Reichs-Gesetzblatt vom 17. April 1919, S. 394.
[13]) Reichs-Gesetzblatt vom 1. April 1920, N. 7401. S. 435.
[14]) F. Dochow, a. a. O., S. 9.
[15]) Die Kartellbildung in der Eisenindustrie. (Industrie- und Handelszeitung v. 5. 7. 1925.).

einzelnen die der Regelung durch den Eisenwirtschaftsbund unterworfenen Walzwerkserzeugnisse, demnach also alle Produkte der Eisen- und Stahlindustrie, mit Ausnahme von Schmiedestücken, Formguß und Edelstahl aller Art, die ja auch nach der dieser Arbeit zugrundeliegenden Definition nicht unter dessen Wirkungsbereich fallen, sowie der Eisen- und Manganerze.[16]) Die Zusammensetzung des Eisenwirtschaftsbundes wird geregelt im § 3, außerdem bestimmt dieser auch seine Organe, als da sind Vollversammlung, Arbeitsausschüsse und der Vertrauensmann. Wesentlich war diese Festsetzung insofern, als nur diejenigen Handelsfirmen Mitglied sein konnten, die schon vor dem 1. August 1914 in Deutschland im Handelsregister eingetragen waren. Daraus läßt sich klar ersehen, daß man die schon gegen Ende des Krieges bei den Behörden aufgetauchte Absicht, den alteingesessenen Handel gegen die sogenannten „neuen Händler" zu schützen,[17]) in die Tat umsetzen wollte. Daß sich bei derartigen Maßnahmen Ungerechtigkeiten allerdings nicht immer vermeiden lassen, ist selbstverständlich.[18]) Die §§ 4 und 5 stellen die Bestimmungen über die Vollversammlung dar, und zwar setzte diese sich zusammen aus

34 Mitgliedern der Erzeuger,

12 Mitgliedern des Handels,

24 Mitgliedern der Verbraucher. (§ 4, Abs. 1).

Innerhalb dieser Gruppen waren Unternehmer und Arbeitnehmer in gleicher Anzahl vertreten (§ 4, Abs. 2), außerdem konnte für jedes Mitglied ein Stellvertreter ernannt werden, der jedoch bei Anwesenheit des ordentlichen Mitgliedes nur beratende Stimme hatte (§ 4 Abs. 3). Der § 5 setzt fest, wer für die einzelnen Gruppen die Ernennung[19]) vorzunehmen hatte. Uns interessieren hier vor allen Dingen die Handelsunternehmer. Von diesen waren vertreten 2 Mitglieder für den Schrotthandel, 3 Mitglieder für den Eisen- und Stahlhandel von der Wirtschaftlichen Vereinigung der Eisenhändler Deutschlands und 1 Mitglied für die gewerblichen Genossenschaften. Außerdem bestimmte bei den Erzeugerunternehmern der Deutsche Stahlbund 14 Mitglieder für die Stahl- und Walzwerke und zugleich für den Werkshandel. — Gleich bei ihrer ersten Tagung hatte die Vollversammlung eine Vermehrung der Erzeugervertreter auf 36 und damit der Gesamtzahl der Vertreter auf 72 vorgeschlagen.[20]) Der § 6 der Verordnung macht es dem Eisenwirtschaftsbunde zur Pflicht, sich innerhalb 4 Wochen eine Geschäftsordnung zu geben; dieses geschah bei den ersten Verhandlungen des Eisenwirtschaftsbundes am 23. April 1920 in Düsseldorf.[21]) Andernfalls hätte der Reichswirtschaftsminister eine solche erlassen. Bei Durchsicht dieser Geschäftsordnung[22]) kann man sich des Eindrucks nicht erwehren,

---

[16]) F. Dochow, a. a. O., S. 12.

[17]) siehe oben S. 46 f.

[18]) F. Dochow, a. a. O., S. 13.

[19]) F. Dochow, a. a. O., S. 16.

[20]) P. Giesecke, a. a. O., S. 40.

[21]) F. Dochow, a. a. O., S. 9.

[22]) Die wesentlichen Bestimmungen sind im Anhang III wiedergegeben.

daß diese lediglich zwangsweise zustande gekommen ist auf Grund der bestehenden Verordnung und ohne innere Anteilnahme der Beteiligten, um dem Erlaß einer solchen seitens des Reichswirtschaftsministers aus dem Wege zu gehen, enthält sie doch im wesentlichen nur das, was die Verordnung im einzelnen genau vorschreibt. — Die §§ 7 und 8 befassen sich mit den Arbeitsausschüssen. Durch die erste Vollversammlung wurden folgende Ausschüsse ins Leben gerufen:

1. Der Ausschuß für die Regelung des inländischen Verkehrs mit Roheisen;
2. der Ausschuß für die Regelung des inländischen Verkehrs mit Stahlschrott;
3. der Ausschuß für Gußbruch und Gußspäne;
4. der Ausschuß für die Regelung des inländischen Verkehrs mit Stahl- und Walzerzeugnissen;
5. der Außenhandelsausschuß für die Regelung der Ein- und Ausfuhr;
6. der Ausschuß für die Regelung der Einfuhr von Halbzeugerzeugnissen und Walzfabrikaten aus dem Saargebiet und Lothringen.[24])

Der § 9 der Verordnung regelt die Wahl des Vertrauensmannes und seiner Stellvertreter und bestimmt diese gleichzeitig als die gesetzlichen Vertreter des Eisenwirtschaftsbundes. Der § 10 stellt die Richtlinien auf für die Tätigkeit der Organe des Eisenwirtschaftsbundes. Folgendes ist bemerkenswert: „Die Vollversammlung des Eisenwirtschaftsbundes leitet die Eisenwirtschaft einschließlich Ein- und Ausfuhr nach gemeinwirtschaftlichen Grundsätzen unter Oberaufsicht des Reichs." Der § 11 befaßt sich mit der Deckung des Bedarfs, vor allen Dingen des dringenden Inlandsbedarfs. Von allen beteiligten Werken wurden sogenannte Lieferungsgemeinschaften gebildet; diesen blieb es überlassen, den einzelnen Werken ihre Pflichtmengen zuzuweisen. Außerdem wurden „Bußen" (Konventionalstrafen oder Vertragsstrafen)[25]) angesetzt, für welche im Voraus eine genügende Sicherheit geleistet werden mußte. Dieser Paragraph räumte dem Reichswirtschaftsminister im Bedarfsfalle auch ein Beschlagnahme- und Enteignungsrecht ein. Im § 12 werden die Bestimmungen über die Preisregelung getroffen, ebenso über die Verkaufsbedingungen. Beides blieb dem Eisenwirtschaftsbund überlassen, doch konnte der Reichswirtschaftsminister bestimmen, daß die Inlandspreise einheitlich festgesetzt wurden. Die bekanntgegebenen Preise galten als Höchstpreise im Sinne des Höchstpreisgesetzes vom 4. August 1914. Dieses war also der Erfolg der Bemühungen um Wiedereinführung von Höchstpreisen auf dem Eisenmarkt. Abmachungen, die den Bestimmungen des Eisenwirtschaftsbundes zuwiderliefen, waren nichtig.

Der § 13 regelt die Ausfuhr; im § 14 werden Bestimmungen getroffen, die eine Ausnutzung der Spanne zwischen Auslands- und Inlandspreis nicht zulassen; § 15 regelt die Versorgung der Werke mit Einschmelzmaterial (vor allem Schrott). Die Strafbestimmungen finden sich im § 16, die erlassen sind im Einvernehmen mit dem Reichsminister der Justiz.

[24]) F. Dochow, a. a. O., S. 17.
[25]) F. Dochow, a. a. O., S. 20.

Gemäß § 17 war der Eisenwirtschaftsbund ermächtigt, von seinen Mitgliedern, soweit es sich um Erzeuger und Händler handelte, Verwaltungskostenbeiträge zu erheben. Der § 18 gab dem Eisenwirtschaftsbund sowie den ihm zugeteilten Kommissaren des Reichswirtschaftsministeriums die Befugnis, sowohl von Erzeugern und Händlern als auch von Verbrauchern über die Verhältnisse der Eisenwirtschaft Auskunft zu verlangen.

Der § 19 der Verordnung läßt am besten erkennen, wie wenig der Eisenwirtschaftsbund ein Selbstverwaltungskörper, sondern vielmehr nur ein Instrument in der Hand des Reichswirtschaftsministers war. Er besagt in seinen ersten drei Absätzen:

„Das Reich führt die Aufsicht über den Eisenwirtschaftsbund. Seine Befugnisse werden vom Reichswirtschaftsminister ausgeübt. Der Reichswirtschaftsminister ordnet einen oder mehrere Kommissare ab, die zu allen Sitzungen der Organe des Eisenwirtschaftsbundes einzuladen sind. Der Vertrauensmann oder seine Stellvertreter sind verpflichtet, den Kommissaren die von ihm gewünschten Auskünfte und Unterlagen über die Geschäftsführung des Eisenwirtschaftsbundes zu geben. Auf Verlangen des Reichswirtschaftsministers sind die Organe des Eisenwirtschaftsbundes zu Sitzungen zu berufen.

Soweit nach dieser Verordnung und nach den vom Reichswirtschaftsminister gemäß Ermächtigung dieser Verordnung zu erlassenden Ausführungsbestimmungen Aufgaben vom Eisenwirtschaftsbund, seinen Organen oder den Lieferungsgemeinschaften zu erfüllen sind, wird der Reichswirtschaftsminister ermächtigt, eine andere Stelle mit ihrer Durchführung zu beauftragen, falls diese Aufgaben innerhalb einer von ihm gestellten Frist nach Aufforderung nicht erfüllt worden sind.

Dem Reichswirtschaftsminister steht bei Beschlüssen und Wahlen, die seiner Ansicht nach öffentliche Interessen gefährden, ein durch seinen Kommissar auszuübendes Einspruchsrecht mit aufschiebender Wirkung zu. Erfolgt zwischen dem Reichswirtschaftsminister und dem Eisenwirtschaftsbunde binnen 10 Tagen keine Verständigung, so entscheidet der Reichswirtschaftsminister nach Anhörung des Reichswirtschaftsrats oder seines zuständigen Ausschusses endgültig."

Eine weitere Beschränkung war die, daß bei Abstimmungen in der Vollversammlung und in den Arbeitsausschüssen einer Minderheit, die bei der Vollversammlung mindestens 6 Stimmen, bei den Arbeitsausschüssen die Mehrheit der Anwesenden einer Gruppe umfassen mußte, die Berufung an den Reichswirtschaftsminister zustand.

Der § 20 setzt den 1. April 1920 als den Zeitpunkt des Inkrafttretens der Verordnung fest.

Die Eisenwirtschaftsverordnung hatte ihre Gründe in dem großen Eisenmangel und der Sorge um die Inlandsversorgung, in den Mißständen bei der Preisbildung und Zahlungsform. Die Regierung betonte, daß volkswirtschaftliche Notwendigkeiten auf schnellste Erledigung drängten.[26]) — Der Eisenwirt-

[26]) F. Dochow, a. a. O., S. 10.

schaftsbund hatte also im wesentlichen zwei Aufgaben zu erfüllen, einerseits die Versorgung des Inlandsmarktes, andererseits die Festsetzung der Eisenpreise und der Lieferungs- und Zahlungsbedingungen. Von der ersten Sorge wurde er ziemlich bald entbunden, als im Sommer 1920 der Stand der Mark sich vorübergehend wesentlich besserte und als Folge davon die Abnahme ins Stocken geriet. Dabei stellte sich heraus, daß die Industrie auch ohne staatlichen Zwang in der Lage war, den laufenden Inlandsbedarf zu decken.

Auf die Preisbildung wirkte aber nicht nur die Markverbesserung, sondern auch der damit verbundene, durch Zurückhaltung der Händler und Verbraucher hervorgerufene Mangel an Aufträgen ein. Die Werke hatten große Mühe, erstens ihre Erzeugnisse abzusetzen, und zweitens, sich einen ausreichenden Auftragsbestand zu sichern. Bemühungen, die Höchstpreise den jeweils veränderten Verhältnissen anzupassen, blieben in der Regel ohne jeden größeren Erfolg.

Die Preise für den Handel errechneten sich aus dem Werkspreis plus einem prozentualen Aufschlag, der aber von der Fracht nicht miterhoben werden durfte. Die so ermittelten Preise waren Verbraucherpreise, das heißt, für den letzten Abnehmer war es vollkommen gleichgültig, durch wieviel Hände das Material vorher schon gegangen war, er brauchte nur den festgesetzten Höchstpreis zu zahlen. Für das Werksgeschäft betrug dieser Zuschlag 4 %, während er im Lagergeschäft naturgemäß wesentlich höher lag und sich um 20 % herum bewegte, jedoch waren die Zuschläge abgestuft je nach der Form des auf Lager übernommenen Materials. Infolge der dauernden Preisrückgänge kam natürlich ein Eindecken der Händler mit größeren Lagervorräten überhaupt nicht in Frage. Die Höchstpreise verloren ihren Wert, da die auf dem Eisenmarkt geforderten und gezahlten Preise dauernd wesentlich tiefer lagen. Daher wurden die Höchstpreise für Stahl- und Walzwerkserzeugnisse sowie die Vorschriften über Händlerzuschläge in der 5. Sitzung des Inlands-Arbeitsausschusses vom 22. April 1921 endgültig aufgehoben. Verschiedentliche Versuche um Wiedereinführung scheiterten dieses Mal an dem Widerstand von Verbrauch und Handel.[27]) Daraus ergibt sich klar, daß die Tätigkeit des Eisenwirtschaftsbundes im allgemeinen kaum von größerer Bedeutung für unsere Volkswirtschaft gewesen ist.[28])

Eine Ausnahme hiervon machten vielleicht die Arbeiten des Ausschusses für die Einfuhr von Halbzeugerzeugnissen und Walzfabrikaten aus dem Saargebiet und Lothringen. Dieser setzte eine Kommission ein, welche die Schwierigkeiten regeln sollte, die ihren Grund in der Einfuhr hatten.[29]) So erließ denn der Reichswirtschaftsminister nach Anhörung des Eisenwirtschaftsbundes und im Einvernehmen mit dem Reichsminister der Justiz am 15. Juni 1920 die „Verordnung über die Regelung der Einfuhr von Halbzeug und Walzwerkserzeug-

---

[27]) H. Meyer, a. a. O., S. 37. ff.

[28]) Die Kartellbildung in der Eisenindustrie. (Industrie- und Handelszeitung v. 25. 7. 1925.). O. Lehnich, Kartelle und Staat unter Berücksichtigung der Gesetzgebung des In- und Auslandes, Berlin 1928, S. 106.
25 Jahre Stahlwerksverband 1904—1929 a. a. S., 20.

[29]) F. Dochow, a. a. O., S. 17.

nissen aus dem Saargebiete, Lothringen und Luxemburg."[30]) Diese verpflichtete die Händler und Genossenschaften, eine Liste anzulegen, die enthalten mußte

a) eine Uebersicht der Lagerbestände,

b) eine Uebersicht der Eingänge auf Lager mit Angabe des Lieferwerks oder des liefernden Händlers,

c) eine Uebersicht der Lagerausgänge mit Angabe der Abnehmer.

Waren für Halbzeug und Walzwerkserzeugnisse aus dem Saargebiete, Lothringen oder Luxemburg verschiedene Preise festgesetzt, so mußte für jedes Ursprungsgebiet eine besondere Liste geführt werden. Diese Listen mußten monatlich an die Kontrollstellen des Eisenwirtschaftsbundes übersandt werden. Solche bestanden

1. bei der Süddeutschen Eisenzentrale, Mannheim,
2. bei dem Eisenhändlerverbande, Düsseldorf,
3. bei dem Nord-, West- und Mitteldeutschen Eisen-Großhandlungsverbande, Leipzig,
4. bei der Schlesischen Eisenzentrale, Breslau,
5. bei dem Berliner Eisenkontor, G. m. b. H., Berlin.

Diese Kontrollstellen unterstanden der Aufsicht des Kommissars des Reichswirtschaftsministeriums beim Eisenwirtschaftsbunde. Die Händler waren verpflichtet, die Ein- und Verkäufe von Material aus den vorerwähnten Gebieten in ihren Handelsbüchern genau kenntlich zu machen. Bei Lieferungen ab Werk aus diesen Gebieten, war es nun zum direkten Weiterverkauf oder eine Lagerlieferung, mußten die Händler unverzüglich nach den Abschlüssen die Kontrollstellen hiervon unter Bekanntgabe aller Einzelheiten benachrichtigen.

2. Der Richtpreisausschuß beim Deutschen Stahlbund.

Da Höchstpreise seit dem 22. April 1921 nicht mehr bestanden, man auf dem Eisenmarkt aber ohne einheitliche Preisregelung nicht auskommen konnte, so half man sich mit der Schaffung eines Richtpreisausschusses beim Deutschen Stahlbund unter Beteiligung aller interessierten Kreise. Die Werke verpflichteten sich durch Unterschrift, die mit Verbrauchern und Händlern getätigten Abschlüsse zu den vereinbarten Bedingungen auszuliefern, dem dringenden Inlandsbedarf eine bevorzugte Behandlung angedeihen zu lassen. Sie verzichteten auf Schrottlieferungen und Devisenzahlungen, ebenso durften keine Unterschiede zwischen Inlands- und mittelbaren Auslandsaufträgen mehr gemacht werden. Der Preisausschuß setzte die Richtpreise unter Wahrung aller Interessen selbständig fest. Diese Preise erschienen den Arbeitnehmern, die einer Wiedereinführung von Höchstpreisen sehr sympathisch gegenüberstanden, zu hoch; ihr Drängen veranlaßte den Reichswirtschaftsminister, durch Revisoren Erhebungen über die Gestehungskosten der einzelnen Werke anstellen zu lassen, um eventuell wieder eine gesetzliche Regelung der Eisenpreise vorzunehmen. Diese Absicht scheiterte

[30]) Reichs-Gesetzblatt 1920, S. 1205 ff.

aber an dem einheitlichen Widerstand der Erzeuger- und Händlervertreter. Man half sich jedoch dadurch, daß dem Preisausschuß der Unternehmer beim Deutschen Stahlbund eine Kommission des Inlands-Arbeitsausschusses beigegeben wurde. Diese setzte sich zusammen aus

a) 6 Vertretern der Erzeuger,

b) 2 Vertretern des Handels,

c) 4 Vertretern der Verbraucher

je zur Hälfte aus Arbeitgebern und Arbeitnehmern.[31])

Es ist ganz selbstverständlich, daß die Werke, unter deren maßgebenden Einfluß die Richtpreise in Gestalt von Grund- und Ueberpreislisten herausgegeben wurden, sich an diese Abmachungen hielten. Es blieb jedoch noch abzuwarten, wie sich Verbrauch und Handel dazu stellten. Der legitime Eisenhandel war durch die Teilnahme seines Vertreters an den Verhandlungen des Richtpreisausschusses gleichfalls an die geltenden Preise gebunden, dazu gehörte auch noch die strikte Einhaltung der Händlerzuschläge, die im Werksgeschäft 4 %, im Lagergeschäft 20 %, und ab 1. August 1920 25 % betrugen. Zu diesem Zwecke ließen sich die Organisationen des legitimen Handels von den ihnen angeschlossenen Firmen entsprechende schriftliche Verpflichtungen geben mit dem Erfolg, daß die meisten sich an die Bestimmungen hielten und nur vereinzelte Fälle zu Klagen Anlaß gaben. Aber auch hier ließ sich immer wieder eine Verständigung erzielen.

Größere Schwierigkeiten verursachte wieder die Preisfestsetzung für Materialien aus dem Saargebiet, Lothringen und Luxemburg; diese besonderen Verhältnisse hatten ja schon den Reichswirtschaftsminister zu einer eigenen Verordnung veranlaßt.[32]) Besonders Süddeutschland war wegen mangelnder Lieferungsmöglichkeiten der Rheinisch-Westfälischen Werke auf den Bezug dieser Erzeugnisse angewiesen. Da das Material wegen seiner Preisstellung in Franken im Verkauf wesentlich höher stand und damit an sich die Gefahr der Verschleierung seiner wahren Herkunft wieder gegeben war, ließen die Organisationen des legitimen Eisenhandels die Vertrauensstellen aufs neue ins Leben treten, denen in der gleichen Weise berichtet werden mußte, wie es die Verordnung des Reichswirtschaftsministers vom 15. Juni 1920 vorschrieb. Um den Händlern jegliches Interesse zu nehmen, vorwiegend Auslandsmaterial zu beziehen, wurde bestimmt, daß die Händlerzuschläge nicht prozentual errechnet werden, sondern nominal die Aufschläge für Inlandsmaterial nicht überschreiten durften. Schließlich kamen aber die Vertrauensstellen, insbesondere die Süddeutsche Eisenzentrale Mannheim, doch dazu, für Auslands- und Inlandsmaterial getrennte Preise anzusetzen.[33])

Für den weiteren Verlauf der Inflationszeit ließe sich noch als wesentlich für den Eisenhandel berichten, daß er durch die Ausfuhrkontrolle sehr stark

[31]) H. Meyer, a. a. O., S. 39 f.
[32]) siehe oben S. 55 f.
[33]) H. Meyer, a. a. O., S. 40 f.

gehemmt wurde. Es sollte unter allen Umständen vermieden werden, daß deutsches Eisenmaterial zum billigen Inlandspreise ins Ausland geliefert wurde. Diesem Zweck diente zunächst eine eidesstattliche Erklärung, in welcher sich der Händler gegenüber der Außenhandelsstelle für Eisen- und Stahlerzeugnisse verpflichtete, die bestehenden Vorschriften in keiner Weise zu umgehen. Von größerer Bedeutung war jedoch die Lieferwerksbescheinigung, die unter genauer Angabe der Materialien der Außenhandelsstelle eine bessere Kontrolle über die Herkunft und den Verbleib der gelieferten Walzwerkserzeugnisse ermöglichte.[34])

Für das Kartellwesen gab die Inflationszeit im allgemeinen einen wenig fruchtbaren Boden ab.[35]) So suchen wir auch auf dem Gebiete des Eisenhandels vergeblich nach neuen Zusammenschlüssen. Diese blieben erst der Zeit nach der Stabilisierung vorbehalten. Es bleibt daher nur zu erwähnen, daß die nach Auflösung des Röhrensyndikats im Jahre 1910 neu entstandenen Röhrenhändler-Vereinigungen sich im Jahre 1920 zum Verband Deutscher Röhrenhändler-Vereinigungen zusammenfanden.[36]) Außerdem schlossen gleich zu Anfang desselben Jahres 60 Eisenhändler ohne Werksbeziehungen eine Interessengemeinschaft, die für sich beanspruchte, in der gleichen Weise wie der Werkshandel beliefert zu werden.[37]) Die Danziger Eisenhandelsgesellschaft[38]) wurde nach Abtretung preußischer Gebiete an Polen von dem Polnisch-Danziger Eisenkonzern A-G. in Danzig abgelöst. An diesem Konzern beteiligten sich auch die der Oberschlesischen Stahlwerksgesellschaft angeschlossenen Werke und übertrugen ihm den Alleinverkauf einer großen Anzahl ihrer Walzwerksprodukte für das gesamte Polen.[39])

2. Abschnitt.

Die Neuorganisation des deutschen Eisenhandels nach der Stabilisierung.

Mit der Stabilisierung stellten sich nicht gleich geordnete wirtschaftliche Verhältnisse ein, die deutsche Wirtschaft war durch die Inflationszeit in derartige Verwirrung geraten, daß es schwer fiel, sich gleich an das große Neue zu gewöhnen, außerdem war man anfänglich vielleicht auch noch ein wenig mißtrauisch. Diese Umstellung, so erfreulich sie doch für jeden einzelnen war, ist gleichfalls nicht ohne Störungen vor sich gegangen; sie haben sich auf allen Gebieten unserer Wirtschaft zur Genüge gezeigt. Für den Eisenhandel waren die nun folgenden Jahre von der allergrößten Bedeutung, änderte sich doch seine Struktur derartig grundlegend, daß eine Aehnlichkeit mit den Verhältnissen der Vorkriegszeit sich kaum noch feststellen läßt. Er verlor im Laufe der Zeit mehr und mehr seine Selbständigkeit und ist heute im wesentlichen lediglich „ein Instrument in der

[34]) H. Meyer, a. a. O., S. 42 f.
[35]) Die Kartellbildung in der Eisenindustrie. (Industrie- und Handelszeitung v. 25. 7. 1925.).
[36]) H. Weinreis, a. a. O., S. 26.
[37]) H. Weinreis, a. a. O., S. 36.
[38]) siehe oben, S. 27.
[39]) H. Weinreis, a. a. O., S. 31, zitiert Geschäftsbericht des Deutschen Eisenhandels, A. G., aus dem Jahre 1922.

Hand der großen Eisenverbände, um die von ihnen für richtig erachtete Politik durchzuführen".[40]) Diese Entwicklung war nur möglich durch den nach der Inflation aufs neue erfolgten straffen Zusammenschluß der Eisenindustrie, der sich in einem Maße vollzogen hat, wie man es in Deutschland vorher nie erlebt hatte, und der ihr eine Monopolstellung verschaffte. Diese industrielle Neuorganisation bot dem Eisenhandel die Grundlage, auf der er sich neu aufbauen konnte, wie ja auch schon vor dem Kriege die Verbandsbildung in der Industrie dem Eisenhandel einen strafferen Zusammenschluß ermöglichte.

1. Die industrielle Verbandsbildung.

Es ist nicht ohne besondere Erklärung verständlich, warum nicht gleich nach Ende des Krieges die alten Eisenverbände ihre Tätigkeit wieder aufnahmen. Außer den schon zur Genüge erläuterten Verhältnissen der Inflationszeit, die eine geregelte Arbeit auf diesem Gebiete überhaupt nicht zuließen, sprechen noch andere Gründe mit. Die von der Enteignung im Saargebiet und in Lothringen betroffenen Stahlwerksbesitzer suchten sich naturgemäß in anderen Gegenden, vornehmlich im Ruhr- und Niederrheingebiet niederzulassen bzw. zu verbreitern. Zu diesem Zweck brauchten sie natürlich ihre volle Bewegungsfreiheit, um sich entsprechend entwickeln zu können, und erst, nachdem eine neue Kräftegruppierung sich vollzogen hatte, konnte man dem Gedanken der Gründung von Syndikaten und Verbänden wieder nähertreten.[41])

a) Die Deutsche Rohstahlgemeinschaft.

Die ersten Erfolge dieser Bemühungen zeigten sich schon im Februar 1924 in Gestalt der „Walzeisenvereinigung". Diese war eine lose Preiskonvention der Werke des unbesetzten Gebietes und umfaßte die Produkte Stabeisen und Grobbleche. Im Mai des gleichen Jahres setzten dann Bestrebungen zur Neubildung der Syndikate ein, die durch die verschärfte Lage in den besetzten Gebieten eine Beschleunigung erfuhren. Obwohl man bis zum Sommer mit den Verhandlungen schon ziemlich weit gekommen war, mußte man diese doch schließlich abbrechen, weil, wie bisher schon immer üblich gewesen, in der Quotenfrage eine alle Teile befriedigende Lösung sich nicht finden ließ. Deshalb ging man dazu über, zunächst einmal eine Kontingentierung der Gesamtrohstahlerzeugung vorzunehmen (ein Ziel, welches sich schon die Gründer des alten Stahlwerksverbandes gesteckt hatten), um dann auf dieser Grundlage weiter verhandeln zu können. Dieser Plan verwirklichte sich denn auch, nachdem sich die vier größten Konzerne, nämlich Krupp, Thyssen, Rheinelbe-Union und Phönix auf die Formel 1 : 1 : 1 : 1 geeinigt hatten, und führte nach weiteren Verhandlungen schließlich zur Gründung der „Deutschen Rohstahlgemeinschaft" im Oktober 1924. Die Geschäftsführung übernahm der Stahlwerksverband in Düsseldorf. Zwei Werke waren jedoch nur auf Grund von Sonderrechten zum

[40]) P. Berkenkopf, Die Neuorganisation der deutschen Groß-Eisenindustrie, Essen 1928, S. 57, 49.
Vgl. A. Lampe, a. a. O., S. 357.

[41]) P. Berkenkopf, a. a. O., S. 12 f.

Beitritt zu bewegen gewesen. Es waren dieses die Ilseder Hütte und die Linke-Hofmann-Lauchhammer-Werke,[42]) welchen man in Handelsfragen entgegenkommen und die bevorzugte Belieferung Mitteldeutschlands zugestehen mußte.[43])

b) Der neue Stahlwerksverband.

Mit der Deutschen Rohstahlgemeinschaft waren nunmehr die Grundlagen geschaffen, auf der die weiteren Syndikate, die fast unmittelbar darauf entstanden, aufbauen konnten. Nachdem einmal die Rohstahlerzeugung kontingentiert war, ließ sich auch ziemlich bald für die einzelnen Walzwerkserzeugnisse eine Einigung erzielen. Auf Einzelheiten näher einzugehen, dürfte sich erübrigen, wir wollen uns hier mit der Feststellung des Tatsächlichen begnügen.

Die Reihe wurde eröffnet durch den Halbzeugverband, dessen Gründung im Januar 1925 erfolgte. Am 6. Februar des gleichen Jahres konstituierte sich ein kleiner Spezialverband, nämlich für Radsätze und Radreifen. Der erste für uns wichtigere Verband war der Röhrenverband, der am 1. April 1925[44]) ins Leben trat. Er umfaßt Stahlröhren, Gas- und Siederohre, schmiedeeiserne wie nahtlose, und Rohrfabrikate bis einschließlich 318 mm Außendurchmesser. Präzisionsröhren sind jedoch von der Regelung ausgeschlossen. Dem Röhrenverband ist eine besondere Abteilung für nahtlose Rohre über 318 mm Außendurchmesser angegliedert.[45]) Im Laufe des April wurde dann noch der A-Produktenverband geschaffen. Er nahm den Halbzeugverband in sich auf. Damit war der alte Stahlwerksverband seinem Wesen nach wiederhergestellt. Die nun einmal angefangene Entwicklung hatte aber ihr Ende dadurch noch nicht erreicht. Am 13. Juni 1925 erfolgte die Gründung des Walzdrahtverbandes, am 18. Juli die des Grobblechverbandes.

Von größter Bedeutung war die Schaffung des Stabeisenverbandes am 1. August 1925, war dieses doch die Krönung jahrzehntelanger Bemühungen, die bisher immer wieder an dem Widerstande einiger Werke gescheitert waren, für das wichtigste aller B-Produkte eine straffe Verkaufsregelung zu erreichen. Die Schwierigkeiten, die damit verbunden waren,[46]) erscheinen verständlich, wenn man bedenkt, daß unter dem Begriff „Stabeisen" rein zahlenmäßig derartig viele Erzeugnisse zusammengefaßt sind, wie wir es bei keinem anderen Walzprodukt finden können, ist doch die Zahl von rund 600 für die verschiedenen Abmessungen und Formen nicht zu hoch gegriffen.[47])

Am 7. August vollzog sich die Bildung der Bandeisenvereinigung,[48]) der dann am 9. Dezember der Drahtverband in Düsseldorf und als vorläufig

[42]) Vergl. hierzu: Der Eisenmarkt als Konjunkturbarometer, (Rheinisch-Westfälische Zeitung v. 24. 1. 26.)
[43]) P. Berkenkopf, a. a. O., S. 15 ff., 23.
[44]) Die Kartellbildung in der Eisenindustrie, (Industrie- und Handelszeitung v. 5. 7. 1925.)
[45]) Im Anfang des Jahres 1930 wurde der Röhrenverband bis zum 31. Januar 1940 verlängert, nachdem eine grundsätzliche Einigung kurz vorher schon erfolgt war. (Tagung des Deutschen Röhrenverbandes, Essener Allgemeine Zeitung vom 27. 4. 1930.).
[46]) Vgl. E. v. Philippovich, Grundriß der politischen Oekonomie, 2. Band, 1. Teil, 7. Auflage (14.—15. Tausend), Tübingen 1914, S. 205.
[47]) P. Berkenkopf, a. a. O., S. 27 ff.
[48]) H. Meyer, a. a. O., S. 51.

letzter Verkaufsverband im März 1926 das Schweißrohr-Syndikat für wassergasgeschweißte Röhren von über 318 mm Außendurchmesser mit dem Sitz in Mülheim-Ruhr folgten.[49])

Während der Röhrenverband, der Walzdrahtverband, der Drahtverband und das Schweißrohr-Syndikat eine eigene Verkaufstätigkeit ausüben, umfaßte der neue Stahlwerksverband die übrigen Verbände, also den überaus größten Teil aller Walzwerkserzeugnisse; er hatte damit das Ziel, das ehemals den Gründern des alten Stahlwerksverbandes vorschwebte, nahezu erreicht. Doch war es lange Zeit nicht gelungen, eine Syndizierung der Fein- und Mittelbleche herbeizuführen. Die sich entgegenstellenden Schwierigkeiten lagen zum größten Teil bei den Produzenten selbst und hatten ihren Hauptgrund sowohl in der Verschiedenartigkeit der Produktionsmöglichkeiten als auch der Produktionsmethoden.[50]) Erst am 12. April 1930 wurde in Wiesbaden der Feinblechverband gegründet, der seinen Sitz in Köln hat. Damit ist es nunmehr endgültig gelungen, sämtliche B-Produkte zu syndizieren.[51])

2. Die neuen Händlerverbände.

a) Die Gründe für die jetzige Form des Zusammenschlusses.

Es ist nicht uninteressant, einmal in kurzen Zügen darauf einzugehen, welche Tatbestände die Veranlassung bildeten für die neue Organisationsform des deutschen Eisenhandels. Neben den schon erwähnten Schwierigkeiten, die bei der Gründung der Rohstahlgemeinschaft durch mitteldeutsche Werke gemacht wurden,[52]) ergab sich vor allem die Notwendigkeit, dem Peiner Walzwerk das besondere Vorrecht zu geben, seine Erzeugnisse durch seine eigene Absatzorganisation, allerdings unter Kontrolle des Stahlwerksverbandes, verkaufen zu dürfen.[53]) Es ist daher nur zu gut zu verstehen, daß die anderen Werke auf ihre in der verbandslosen Zeit aufgebauten bzw. verbreiterten Handelsorganisationen auf keinen Fall verzichten wollten, sondern das Bestreben hatten, diese gewinnbringend in die neue Verkaufsregelung einzuordnen.[54]) Ein weiterer Grund drängte zur Erhaltung der Werkshandelsgesellschaften. Sie sollten eine Sicherung bleiben für den Fall, daß die Verträge einmal ab-

[49]) P. Berkenkopf, a. a. O., S. 34.

[50]) P. Berkenkopf, a. a. O., S. 36 ff.

[51]) Der Feinblechverband gegründet, (Essener Allgemeine Zeitung vom 13. April 1930.). Wie die Rheinisch-Westfälische Zeitung vom 29. April 1930 zu berichten weiß, sollen die vorerwähnten Abmachungen jedoch durch die Errichtung eines Feinblechwalzwerkes in der Nähe von Hagen i. W., das dem Verbande nicht beitreten wird, durchkreuzt werden. Siehe auch: Der Anfang der Feinblechsyndizierung, (Deutsche Bergwerkszeitung vom 4. April 1929).

[52]) Siehe oben S. 59 f.
Siehe auch: Der Eisenhandel im Jahre 1926, (Das Wirtschaftsjahr 1926. Jahresbericht der Arbeitsgemeinschaft der Industrie- und Handelskammern des Ruhrbezirks zu Bochum, Dortmund, Duisburg-Ruhrort, Essen, Krefeld und Münster.). S. 276 f.

[53]) P. Berkenkopf, a. a. O., S. 55.

[54]) Die Organisation des deutschen Eisenhandels, (Frankfurter Zeitung vom 1. 4. 1926.).
s. auch P. Berkenkopf, a. a. O., S. 23.
s. auch W. Krüger, Die moderne Kartellorganisation der deutschen Stahlindustrie, (Moderne Wirtschaftsgestaltungen, Heft 11.) Berlin und Leipzig 1927, S. 114.

liefen, um den Anschluß an den Markt für die Werke aufrecht zu erhalten.[55]) Als Beispiel mögen die Vereinigten Stahlwerke A. G. dienen, die entstanden sind durch Zusammenschluß von vier bedeutenden Montangruppen des Westens, nämlich der Rhein-Elbe-Union, der Thyssen-, Phönix- und Rheinstahlgruppe, und als solche mit einem Kapital von 800 Millionen Mark „einen Schwerpunkt der europäischen Stahlwirtschaft" darstellen.[56]) Das Kapital verteilt sich wie folgt:

1. Rhein-Elbe-Union	316 000 000 Mk.	gleich	39,5 %
2. ThyssenGruppe	208 000 000 Mk.	gleich	26 %
3. Phönix-Gruppe	208 000 000 Mk.	gleich	26 %
4. Rheinstahl-Gruppe	68 000 000 Mk.	gleich	8,5 %
insgesamt	800 000 000 Mk.	gleich	100 %[57])

Selbstverständlich haben die Vereinigten Stahlwerke die Handelsorganisationen der einzelnen Gruppen rationell zusammengefaßt und übernommen, mußten auch auf ihre Erhaltung drängen, denn für den Fall des Erlöschens der Verbandsverträge wäre es für einen derartig ausgedehnten Konzern schlechterdings eine Unmöglichkeit, sofort ohne erhebliche Störungen wieder den Anschluß an den Markt zu erreichen. Die Versorgung der einzelnen Bezirke mit den Erzeugnissen der Vereinigten Stahlwerke bewirken für Berlin, den Osten und den Norden die Thyssen Eisen- und Stahl-A. G. in Berlin, für Süddeutschland die Thyssen-Rheinstahl-A. G. in Franfurt a. M. und für den Westen die H. A. Schulte A. G. in Dortmund mit ihren Zweigniederlassungen.[58])

Die Einordnung der Werkshandelsorganisationen in das Verkaufssystem des Stahlwehrksverbandes wurde von der Industrie weiterhin damit begründet, daß man den schwerfälligen, 600 Menschen umfassenden Apparat des alten Verbandes auf keinen Fall wieder aufbauen wollte, wahrscheinlich wegen der schlechten Erfahrungen, die man damit gemacht hatte.[59])

b) Die Organisationen des Verbands-Handels.

Im Anschluß an die Verbandsbildungen in der Industrie schuf der Stahlwerksverband drei neue große Händlerverbände im Laufe des Jahres 1925, und zwar den Verband Rheinisch-Westfälischer Eisengroßhändler G. m. b. H.

[55]) Der Eisenhandel im Jahre 1926, a. a. O., S. 278.

[56]) A. Marcus, Die großen Eisen- und Metallkonzerne, Leipzig 1929, S. 165.
Großeisenindustrie und Kommune, (Kommune und Wirtschaft: Tagesprobleme westdeutscher Kommunal- und Wirtschaftspolitik; Sondergabe der Kölnischen Zeitung 1929), S. 209.
R. Liefmann, Kartelle etc., a. a. O., S. 293 ff.
K. Wiedenfeld, Kartelle und Konzerne, (Moderne Wirtschaftsgestaltungen, Heft 10) Berlin und Leipzig 1927, S. 18.

[57]) A. Marcus, a. a. O., S. 181.

[58]) W. Krüger, a. a. O., S. 118.

[59]) Die Organisation des deutschen Eisenhandels, a. a. O.
Neben diesen neuen Gesichtspunkten bleiben natürlich die im ersten Teil dieser Arbeit klargelegten Gründe für die Organisationsbildung im Eisenhandel im wesentlichen bestehen.

in Düsseldorf, den Nordwest- und Mitteldeutschen Eisengroßhandelsverband G. m. b. H. in Leipzig und den Nordostdeutschen Eisengroßhandelsverband in Berlin. Diese Verbände umfassen die Großhändler, insbesondere die Werkshändler der betreffenden Gebiete, die neben einigen wenigen Großverbrauchern allein zum direkten Bezuge vom Stahlwerksverband und seinen Unterverbänden berechtigt waren, als Spitzenorganisationen. Namentlich der Rheinisch-Westfälische Verband steht unter der Herrschaft des Werkshandels, sind doch bei seinen 12 Mitgliedern 11 Werkshandelsgesellschaften vorhanden,[60]) während in den übrigen Verbänden, die zahlenmäßig größer sind, der freie Großhandel auch prozentual stärker beteiligt ist. Die Verbände in Leipzig und Berlin erstrecken sich sowohl über das Strecken- wie auch über das Lagergeschäft. Dagegen besteht in Düsseldorf neben dem Großhandelsverband noch der Rheinisch-Westfälische Eisenhändlerverband, G. m. b. H. als besondere Organisation des lagerhaltenden Großhandels. Mit der Durchführung der Geschäfte für den süddeutschen Bezirk wurde die noch aus der Zwangswirtschaft her bestehende Süddeutsche Eisenzentrale betraut.[61])

Die Bildung dieser Verbände wurde wesentlich erschwert durch die noch aus der vertragslosen Zeit stammenden zahlreichen Vorverbandsabschlüsse, die den betreffenden Händlern ermöglichten, zu außerordentlich niedrigen Preisen anzubieten,[62]) außerdem wurde der Markt besonders in Süd- und Westdeutschland stark gestört durch die Konkurrenz der saarländischen, lothringer und luxemburger Werke, die infolge Kurssenkungen günstiger anbieten konnten als die deutschen Werke.[63]) Erst mit dem Anschluß der Saarwerke an den Stahlwerksverband und dem Abkommen mit den Werken der Arbed- und der de Wendel-Gruppe, welches diese verpflichtete, für den deutschen Absatz die Preise des Stahlwerksverbandes einzuhalten, trat eine Klärung der Verhältnisse auf dem Eisenmarkt ein[64]) und ermöglichte eine straffere Zusammenfassung der süddeutschen Eisenhändler. Im Dezember des Jahres 1926 kam in Heidelberg die Süddeutsche Form- und Stabeisenhändler-Vereinigung zustande.[65]) Die Süddeutsche Eisenzentrale blieb daneben bestehen als Organisation des lagerhaltenden Großhandels.[66])

Die Großhandelsverbände sind auf die Weise zustande gekommen, daß der Stahlwerksverband mit den einzelnen Großhändlern Kartellverträge abschloß, die diese zum ausschließlichen Verbandsverkehr verpflichteten, ihnen aber auch den Vorzug einräumten, allein unmittelbar vom Verbande beziehen zu können.

---

60) Vgl. hierzu: Die Organisation des deutschen Eisenhandels, a. a. O.

61) P. Berkenkopf, a. a. O., S. 52 f.
f. auch H. Meyer, a. a. O., S. 53.

62) Umschwung am Eisenmarkte? (Deutsche Bergwerkszeitung vom 22. 10. 24.).

63) Der Eisenhandel im Jahre 1926, a. a. O., S. 277.

64) Die Monopolisierung des Eisenmarktes und ihre Folgen (Berliner Tageblatt vom 10. 8. 1926.).

65) Der süddeutsche Eisenhandel und die Verbraucher (Frankfurter Zeitung vom 9. 12. 1926.).
f. auch P. Berkenkopf, a. a. O., S. 55.

66) Nach privaten Informationen.

Die so an den Stahlwerksverband gebundenen Händler schlossen sich in den Großhandelsverbänden zusammen. Der Stahlwerksverband greift an sich jetzt nicht mehr in die Absatzorganisation ein. Die Aufstellung der Preise, der Verkaufs- und Lieferungsbedingungen bleibt den Großhandelsverbänden überlassen. Der Stahlwerksverband hat sich lediglich bei der Preisfestsetzung ein Vetorecht vorbehalten, von dem er gelegentlich Gebrauch gemacht hat.[67])

Zwischen den Handelsverbänden besteht eine lose Arbeitsgemeinschaft, die sich in der Hauptsache nur mit Fragen der Preisregelung und des Verkehrs mit dem Stahlwerksverbande befaßt. Eine Dachgesellschaft besteht nicht. Es hatte einmal vor längerer Zeit eine solche existiert in Gestalt des „Deutschen Eisenhändlerverbandes" in Berlin. Dieser wurde später nach Düsseldorf verlegt und ist dann schließlich eingeschlafen.[68])

Der Rheinisch-Westfälische Eisengroßhandelsverband bildete noch in seinem Gründungsjahr 1925 besondere Vereinigungen für die einzelnen Erzeugnisse Formeisen, Stabeisen, schwarzes Bandeisen und Grobbleche. Die Mitglieder dieser Vereinigungen müssen auch Mitglieder des Großhandelsverbandes sein, andere können nicht aufgenommen werden. Die Spezialvereinigungen haben den Großhandelsverband mit der Durchführung ihrer Beschlüsse beauftragt, sie selbst treten infolgedessen nach außen hin nicht in Erscheinung, sondern lediglich der Dachverband.[69])

Neben den wenigen Großverbrauchern, die vom Stahlwerksverband zu Werkspreisen direkt beziehen können, gibt es auch noch andere, die insofern eine besondere Vergünstigung genießen, als sie vom Großhandelsverband direkt unter Gewährung besonderer Großverbraucherrabatte beziehen können, je nach der Menge der von ihnen benötigten Materialien; der Rabatt wird gewährt auf den um 4% erhöhten Werkspreis. Die Einteilung ist weder bei den einzelnen Verbänden noch bei den verschiedenen Walzprodukten gleichmäßig vor sich gegangen. Der Düsseldorfer Verband hat bei Stab- und Formeisen drei Großverbrauchergruppen geschaffen, und zwar die Gruppen a 1, a und b. Die Gruppe a 1, der nur eine ganz geringe Zahl von Großverbrauchern angehört, erhält 4 %, die Gruppe a 2% und die Gruppe b 1 % Großverbraucherrabatt. Bei Grobblechen bestehen nur zwei Gruppen, und zwar die Gruppe a mit 2 % und die Gruppe b mit 1 % Großverbraucherrabatt. Im Bandeisen geschäft war anfänglich eine andere Regelung eingeführt worden als heute. Es bestand zunächst nur eine Großverbraucherliste, und zwar erhielt jeder einzelne Großabnehmer einen Nachlaß in Höhe von 2½ %, wobei es gleichgültig war, welche Mengen er bezog. Diese Liste wurde abgeschafft, es wurden drei Gruppen eingeführt, in die die Verbraucher nach Maßgabe ihres Jahresbedarfs eingereiht wurden; der Verband gewährt heute einen Nachlaß von

3 % bei einer Jahresabnahme von 1000 Tonnen und mehr

[67]) Die Organisation des deutschen Eisenhandels, a. a. O.
[68]) Nach privaten Informationen.
[69]) Nach privaten Informationen.

2½% bei einer Jahresabnahme von 500 bis 1000 Tonnen
2 % bei einer Jahresabnahme von 250 bis 500 Tonnen

Bei einer Jahresabnahme, die unter 250 Tonnen zurückbleibt, wird kein Rabatt mehr gewährt.[70])

Die Verhandlungen des Röhrenverbandes, der eine eigene Verkaufstätigkeit ausübt, mit den Röhrenhändlern des Reichsgebiets zwecks Regelung des Absatzes setzten Anfang Mai 1925 ein und führten ziemlich bald zu einem Ergebnis. Für die Gebiete Süddeutschland, Rheinland-Westfalen und Norddeutschland wurden drei Vereinigungen gebildet, nämlich die Rheinisch-Westfälische Röhrenhändler-Vereinigung in Düsseldorf, die Süddeutsche Röhrengroßhändler-Vereinigung in Frankfurt a. M. und die Norddeutsche Röhrengroßhändler-Vereinigung in Berlin. Die Händler sind zum ausschließlichen Verbandsverkehr verpflichtet, dürfen dem Verband weder im Inland noch im Ausland Konkurrenz machen und dürfen sich in keiner Form an Konkurrenzwerken beteiligen. Dafür beliefert der Verband nur die ihm angeschlossenen Händler.[71]) Die Händler der einzelnen Bezirke wurden wieder eingeteilt in drei Gruppen mit verschiedenen Rabattsätzen, und zwar für

Gruppe	I	3½ %	Netto-Extra-Rabatt für Gußröhren,
Gruppe		2½ %	Netto-Extra-Rabatt für Siederöhren;
Gruppe	II	2 %	Netto-Extra-Rabatt für Gußröhren,
Gruppe		1 %	Netto-Extra-Rabatt für Siederöhren;
Gruppe	III	1 %	Netto-Extra-Rabatt für Gußröhren,
Gruppe		½ %	Netto-Extra-Rabatt für Siederöhren.

Nur die Gruppe I, die in Rheinland und Westfalen im Vergleich zu den anderen Verbänden die bemerkenswerte Zahl von 34 Werks- und freien Händlern aufweist, ist berechtigt, beim Röhrenverband direkt zu kaufen, die untergordneten Gruppen müssen sich bei Bezug ihres Materials der jeweils höheren bzw. höchsten Gruppe bedienen.[72])

c) Die Organisation der Vertrags-Händler.

Genau so wie sich der Werkshandel in der Kriegs- und Nachkriegszeit ausgedehnt hatte, hatte auch der übrige Eisenhandel, besonders in der Inflationszeit, stark zugenommen.[73]) Die Stabilisierungskrise schaffte hier eine grundlegende Wandlung. Die Werkshandelsfirmen konnten sich wegen ihrer bevorzugten Stellung und ihrer breiteren finanziellen Grundlage halten, während von den anderen Unternehmungen ein beträchtlicher Teil das Feld räumen mußte und nur wirklich lebensfähige Firmen übrigblieben.[74])

---

[70]) Nach privaten Informationen.
[71]) W. Krüger, a. a. O., S. 120 f.
[72]) Kartelle der Schwerindustrie in Deutschland und Frankreich (Deutsche Volkswirtschaftliche Korrespondenz vom 8. 6. 1925.).
[73]) W. Krüger, a. a. O., S. 113.
A. Lampe, a. a. O., S. 339.
[74]) P. Berkenkopf, a. a. O., S. 51.
Der Eisenhandel im Jahre 1926, a. a. O., S. 278.

Von den Großhandelsverbänden wurden die freien Händler, die vorher vollständige Selbständigkeit genossen hatten, nunmehr in 4 Gruppen eingeteilt, und zwar je nach ihrem Umsatz. Gemäß ihrer Einteilung wird den sog. Vertragshändlern ein Rabatt von 4 %, 2 %, 1 % oder ½ % gewährt auf den um 4 % erhöhten Werkspreis. [75]) Bei dieser Eingruppierung haben sich natürlich erhebliche Schwierigkeiten herausgestellt, die ihren Grund in der vorerwähnten Umschichtung der Händlerschaft hatten.[76]) Außerdem waren die Verhältnisse am Eisenmarkt noch nicht in dem erforderlichen Maße geklärt, um eine gesicherte Grundlage für eine gerechte Eingruppierung bieten zu können.[77])

Die Großhandelsverbände schlossen mit den übrigen Händlern Kartellverträge ab, und zwar nicht über deren Verbände, sondern mit jedem einzelnen. In den diesen Verträgen vorausgegangenen Verhandlungen versuchten die Verbandshändler, die Vertragshändler zum ausschließlichen Bezuge von Stahlwerksverbandsmaterial zu verpflichten. Für das nordwest- und mitteldeutsche Gebiet ist ihnen das zum weitaus größten Teil gelungen. Für Rheinland und Westfalen erhielt diese Bestimmung allerdings keine Gültigkeit, doch mußten die Vertragshändler sich verpflichten, beim Verkauf von fremden Material die Preise des Großhandelsverbandes einzuhalten. Diese Verpflichtung gingen fast alle Händler ein; sie wurden dazu allerdings lediglich durch die Tatsache bestimmt, daß sie andernfalls Stahlwerksverbandsmaterial nur zu Verbraucherpreisen hätten kaufen können.[78])

Die von den Großhandelsverbänden bestimmten Preise gelten sowohl im Strecken- als auch im Lagergeschäft als Verbraucher-Endpreise, zu deren strikter Einhaltung die Händler vertraglich verpflichtet sind.[79]) Für das Streckengeschäft errechnen sich die Preise in der Weise, daß auf den Werkspreis zunächst einmal die Fracht geschlagen wird, außerdem wird noch ein für alle Unterhändler gleichmäßig festgesetzter Zuschlag berechnet, welcher die Verdienstspanne darstellt.

Für die Regelung der Lagerverkaufspreise mögen hier die Bestimmungen des Verbandes Rheinisch-Westfälischer Eisengroßhändler als Beispiel dienen. Nehmen wir an, der Werkspreis für 1000 kg. Stabeisen betrage 135,— Mk. Auf diesen Preis erhebt der Verbandshändler einen Aufschlag von rund 4 %, außerdem beträgt die Fracht (das Material wird auf Frachtgrundlage [80]) Ober-

[75]) Die Organisation des deutschen Eisenhandels, a. a. O.

[76]) Der Eisenhandel im Jahre 1926, a. a. O., S. 278.

[77]) Von einer bei Berkenkopf (S. 55) unterstellten Möglichkeit der willkürlichen Einstufung dürfte wohl weniger die Rede sein. Die Großhandelsverbände haben keine Veranlassung und kein Interesse, auf diese Weise irgend einen Händler zu schädigen. Das wird zum Teil auch von den betroffenen Kreisen anerkannt.
Siehe: Um die Organisation im deutschen Eisenhandel (Deutsche Bergwerks-Zeitung v. 25. 9. 27.) Es heißt dort: „. . . daß dabei (bei der Eingruppierung) recht erhebliche Irrtümer unterlaufen sind, ist zu menschlich und soll nicht als Absicht gewertet werden. . . . "

[78]) P. Berkenkopf, a. a. O., S. 55.

[79]) Vergl. R. Liefmann, Kartelle etc., a. a. O., S. 136 ff.

[80]) Die Verrechnung geschieht in der Weise, daß die Fracht vom Lieferwerk bis Oberhausen vergütet und die Fracht von Oberhausen bis zum Bestimmungsort zugeschlagen wird.

hausen verkauft) im Durchschnitt etwa 8,— Mk. Bei einem Endpreis von 180,— Mk. würde die Gewinnspanne ungefähr 25 bis 30 % ausmachen, je nach dem Wohnsitz des betreffenden Händlers. Davon soll nun der Händler seine gesamten Unkosten und seinen Nettoverdienst bestreiten. Es bleibt aber dabei zu berücksichtigen, daß er bei Lagerverkäufen Mengenrabatte[81]) gewähren muß, und zwar

bei Bezug von	für Händler	für Verbraucher
10 und mehr Tonnen	12½ %	10 %
5 bis unter 10 Tonnen	10 %	5 %
unter 5 Tonnen	7½ %	——

Wie hieraus ersichtlich, wird der Höchstpreis also nur in relativ wenigen Fällen erreicht, denn nur dann, wenn es sich um Belieferung von Verbrauchern und Mengen unter 5 Tonnen handelt. Am günstigsten gestellt sind hierbei die Händler der Gruppe I, weil sie ja zu Werkspreisen kaufen können, während die Händler der anderen Gruppen von den Verbandshändlern nur einen geringeren Rabatt gewährt bekommen.[82])

Größere Gegensätze zwischen Verbandshändlern und freien Händlern bestehen in Nordwest- und Mitteldeutschland nicht, dagegen sind solche in Westdeutschland in starkem Maße vorhanden. Die freien Eisenhändler schlossen sich hier zur Wahrung ihrer Interessen dem Stahlwerksverband wie auch dem Großhandelsverband gegenüber zur Vereinigung freier Rheinisch-Westfälischer Eisengroßhändler zusammen. Die vom Verband unabhängigen Händler schlossen einen Verband unabhängiger Eisenhändler Rheinlands und Westfalens. Dieser wurde im Mai 1927 unter dem Namen Verband freier Eisenhändler Rheinlands und Westfalens nach Düsseldorf verlegt. Auf Grund von Differenzen mit dem Stahlwerksverband vereinigten sich dann beide Verbände zur Wirtschaftlichen Vereinigung des freien Eisenhandels in Köln.[83])

3. Der Kampf zwischen Verbands- und Vertragshandel.

Die Meinungsverschiedenheiten, die immer wieder zwischen dem Verbands- und Vertragshandel entstanden und heute noch bestehen, haben ihre Ursache auf den verschiedensten Gebieten. Auf der einen Seite kann sich eine Gruppe von Großhändlern, die früher zum direkten Bezug vom Stahlwerksverband zugelassen waren, nicht damit abfinden, daß dieses heute nicht mehr geht, und versucht mit allen Mitteln, dem Verbandshandel in jeder Beziehung gleichgestellt zu werden, auf der anderen Seite sind verschiedene Händler nicht mit ihrer Eingruppierung zufrieden und werden es auch nie sein. Der freie Eisen-

[81]) Ob die hier als Beispiel angeführten Rabattsätze heute noch Gültigkeit haben, kann nicht mit Bestimmtheit gesagt werden.

[82]) Die Organisationen des deutschen Eisenhandels, a. a. O.
Siehe auch H. Meyer, a. a. O., S. 53 f.
Siehe auch P. Berkenkopf, a. a. O., S. 53 f.
Siehe auch R. Liefmann, Kartelle etc., a. a. O., S. 172.
Siehe auch W. Krüger, a. a. O., S. 129.

[83]) P. Berkenkopf, a. a. O., S. 54.

handel ist zu wiederholten Malen mit seinen Klagen an die Oeffentlichkeit getreten. Insbesondere wird auch immer wieder bemängelt, daß durch die Gewährung von Großverbraucherrabatten seitens des Verbandshandels die Großabnehmer diesem zugeführt werden und damit die Gefahr der Ausschaltung des Zwischenhandels besteht.[84]) Die hieraus sich ergebenden Schwierigkeiten führten schließlich zu einer Kündigung der Kartellverträge zum 1. Januar 1927. In den letzten Tagen des Dezembers gelangte man jedoch noch zu einer Einigung mit dem Ergebnis, daß die bestehenden Verträge ein weiteres Jahr laufen sollten. In dieser Zeit sollte versucht werden, eine alle Teile befriedigende Lösung zu finden. Da die Verhandlungen jedoch keine Aussicht auf einen vollen Erfolg zuließen, sahen sich die Verbandshändler genötigt, die Kartellverträge nun doch zum 31. Dezember 1927 zu kündigen, um auf vollständig neuer Grundlage wieder in Verhandlungen eintreten zu können.[85])

Mit dieser Maßnahme trat ab 1. Januar ein vertragsloser Zustand ein, der erst ab 11. Mai durch den Abschluß neuer Kartellverträge mit Wirkung vom 14. Mai wieder aufgehoben wurde. Damit war eine neue Eingruppierung möglich, und es hat das Bestreben vorgelegen, diese auf Grund der gemachten Erfahrungen möglichst gerecht vorzunehmen. Gleichzeitig richtete der Großhandelsverband an die freien Händler ein Rundschreiben, in dem sie aufgefordert wurden, eine Liste ihrer Verkäufe für die Zeit vom 1. Juli 1927 bis zum 30. Juni 1928 unter Angabe ihrer Kunden einzureichen, um dadurch die Möglichkeit zu erlangen, auf Grund des tatsächlichen Umsatzes eine Umgruppierung vornehmen zu können.[86])

a) Die Denkschrift der Westdeutschen Eisenhandels G. m. b. H. an das Reichswirtschaftsministerium.

Daneben blieben aber die Bestrebungen einiger Vertragshändler um Gleichstellung mit dem Verbandshandel in vollem Umfange bestehen. Sie wandten sich in einer Denkschrift an das Reichswirtschaftsministerium, um es zu veranlassen, gemäß den Bestimmungen der Kartell-Verordnung [87]) einzugreifen und eine Regelung vorzunehmen. Die Denkschrift wurde eingereicht von der Westdeutschen Eisenhandels G. m. b. H., Düsseldorf;[88]) sie erläutert und stützt sich auf folgende Tatbestände:[89])

---

[84]) Um die Organisation im Eisenhandel, a. a. O.

[85]) Der Eisenhandel im Jahre 1927, (Das Wirtschaftsjahr 1927, Jahresbericht der Arbeitsgemeinschaft der Industrie- und Handelskammern des Ruhrbezirks zu Bochum, Dortmund, Duisburg-Ruhrort, Essen, Krefeld und Münster.), S. 192 f.

[86]) W. Leese, Der Eisenhandel im Jahre 1928, (Das Wirtschaftsjahr 1928, Jahresbericht . . . . wie oben.), S. 230 f.

[87]) Reichs-Gesetzblatt vom 2. November 1923, S. 1067, (im Anhang IV auszugsweise wiedergegeben). Auf Grund dieser Verordnung hat der Reichswirtschaftsminister auch verschiedentlich gegen Eisenpreiserhöhungen Stellung genommen.
(Vergl. Die Organisation des Deutschen Eisenhandels, a. a. O., und Kartelle und Staat, Kölnische Zeitung vom 11. 2. 1928).

[88]) Sie wurde errichtet durch Vertrag vom 6. Juli 1927 von den Firmen R. Broix, Neuß und Düsseldorf; Wilh. Josten Söhne, Neuß; Friedrich W. Markmann, Düsseldorf; Gebr. Seiler, Köln; Wagener und Neißen, Dordtmund mit einem Stammkapital von 24 000 Mk.

Vor der Neugründung der Eisenverbände im Jahre 1925 hatten die Gründerfirmen der Westdeutschen Eisenhandels G. m. b. H. Gelegenheit, direkt von den Werken zu beziehen, und zwar unter gleichen Preisen und Bedingungen wie die Werkshändler; sie tätigten also Abschlüsse bei den Werken wie diese und wickelten solche Geschäfte ohne Zwischenschaltung des Werkshandels, der daneben natürlich aber auch in Anspruch genommen wurde, ab.[90]) Die nach der Inflation erfolgte Umschichtung im Eisenhandel zeitigte als Ergebnis die endgültige Einschaltung des Werkshandels zwischen Erzeugung und den übrigen Handel bzw. Verbrauch. Die Gründe hierfür sind schon an anderer Stelle angeführt worden.[91]) So einsichtig diese, vom Standpunkt der Werke aus betrachtet, auch sein mögen, so darf doch nicht unerwähnt bleiben, daß durch diese Maßnahme der übrige Handel in seiner Bewegungsfreiheit wesentlich eingeschränkt wurde und eine Zurücksetzung seiner Konkurrenzfähigkeit dadurch erfuhr, daß der Verbandshandel einerseits billiger und günstiger einkauft als der Vertragshandel, andererseits, daß er dem Vertragshandel noch als Konkurrent gegenübertritt, und zwar mit dem Erfolg, daß er den Vertragshandel mehr und mehr verdrängt hat. Dieses ist insbesondere auf folgende Tatsachen zurückzuführen:

„Der Exklusivverkehr, zu dem sich der Stahlwerksverband seinen Verbandshändlern gegenüber verpflichtet hat, hat zum Inhalt, daß der Stahlwerksverband nur mit Verbandshändlern Abschlüsse tätigt und ihnen auf Grund derselben die abgeschlossenen Mengen bei den einzelnen Werken zur Verfügung stellt. Die Verbandshändler richten ihre Spezifikationen zur Lieferung im Streckengeschäft auf Grund dieser Zuweisung unmittelbar an das ihnen aufgegebene Werk, mit dem der Einzelauftrag in unmittelbarem Verkehr abgewickelt wird.

Der Stahlwerksverband berechnet den Verbandshändlern einheitlich und ohne Staffelungen nach der Größe der jeweils aufgegebenen Mengen den von ihm festgesetzten Grundpreis sowie Auf- und Ueberpreise, Zu- und Abschläge auf Grund der von ihm hierfür herausgegebenen Listen."[92]) Durch

Durch Zusatzvertrag vom 13. November 1927 verpflichteten sich die Gründerfirmen untereinander, den bis dahin von den Gesellschaftern betriebenen Handel mit Formeisen, Bandeisen, Universaleisen, Grob-, Mittel- und Feinblechen nunmehr durch die Firma „Westdeutscher Eisenhandel" zu betreiben. Die 5 Gesellschafter stellten zu diesem Zwecke ihre Läger und Arbeitskräfte der Firma Westdeutscher Eisenhandel zur Verfügung. Sämtliche Geschäfte wurden von nun an unter der Firma Westdeutscher Eisenhandel getätigt. Die Niederlassungen der Gesellschafter und deren Zweigstellen wurden Verkaufsstellen des Westdeutschen Eisenhandels. (Schreiben des Reichswirtschaftsministers an den Vorsitzenden des Kartellgerichts vom 6. Oktober 1928, Zeichen I A 4260/3 [Abschrift aus dem Archiv der Deutschen Bergwerkszeitung, Geschäftsstelle Essen]), S. 1 ff.

89) Es muß hier nochmals ziemlich weit zurückgegriffen werden, wenn die angeführten Punkte einer näheren Betrachtung unterzogen werden sollen.

90) Schreiben des Reichswirtschaftsministers, a. a. O., Anlage 2, S. 4 ff.

91) Vgl. oben S. 61 f.

92) Schreiben des Reichswirtschaftsministers, a. a. O., Anlage 2, S. 26. Bekanntlich können die Vertragshändler ihr Material nur auf dem Wege über den Verbandshandel beziehen und haben keine Verbindung mehr mit dem Lieferwerk. Außerdem erhalten sie keinen Mengenrabatt bei kleineren Bestellungen (vgl. oben S. 67), den der Verbandshandel aber in jedem Fall bekommt. (Vgl. Schreiben des Reichswirtschaftsministers, a. a. O., Anlage 2, S. 37).

seine günstigen Einkaufsbedingungen ist der Verbandshandel „in die Lage versetzt, den bei ihm kaufenden kleineren Händler und Verbraucher den Kaufpreis trotz entgegenstehender Kartellbestimmungen zinslos länger zu stunden, als es in den Zahlungsbedingungen vorgesehen ist. Diese Möglichkeit des Entgegenkommens im Zahlungsziel, das praktisch einem nur in verdeckter Form gewährten Preisnachlaß von 1 % je Monat Mehrstundung bedeutet, ist für die Gewinnung von Kunden nicht unwesentlich.

In Bezug auf den Kundenkreis ist der Vertragshändler der Gruppe I praktisch beschränkt auf den Verkehr mit Vertragshändlern der Gruppen III und IV,[93]) mit den Großverbrauchergruppen A und B und mit sonstigen Verbrauchern. Den Verbandshändlern ist dagegen der Verkehr mit allen Vertragshändlern und auch mit den Verbrauchern der Gruppe A 1[94]) möglich."[95])

Am schwersten trifft aber den Vertragshändler die Notwendigkeit, seine Spezifikation unter Angabe der Adresse des Kunden den Verbandshändlern als seinen Wettbewerbern bekanntzugeben.[96]) „Einige Verbandshändler haben sich freilich bewußt auf die Händlerschaft eingestellt und üben praktisch Kundenschutz. Die größere Zahl der Verbandshändler steht aber im Streckengeschäft mit den Vertragshändlern der Gruppe I in Wettbewerb. Dieser dem Vertragshändler für Bestellung und Spezifikation vorgeschriebenen Weg wird aus dem doppelten Grunde als Nachteil von denjenigen Vertragshändlern empfunden, die das Streckengeschäft als Hauptgeschäftszweig pflegen, einmal, weil er Verzögerungen in der Benachrichtigung (Spezifikation, Versandavis, Rechnungserteilung) zur Folge hat, und ferner, weil die Gefahr eines Mißbrauchs der Kenntnis der Kundschaft des Vertragshändlers von ihnen hoch eingeschätzt wird. Die übrigen Vertragshändler, die nur gelegentlich Streckengeschäfte durchführen, fühlen sich durch diese Regelung weniger betroffen."[97]) Es ist begreiflich, daß verschiedene bedeutende Eisenhandelsfirmen durch die Schlechterstellung seitens des Verbandshandels empfindlich getroffen wurden und sich bemühten, für sich die alten Lebensbedingungen wiederherzustellen, mit anderen Worten, dem Verbandshandel gleichgestellt zu werden.

Bei Errichtung der Großhandelsverbände durch den Stahlwerksverband waren für die Zulassung als Verbandshändler für die verschiedenen Eisensorten und Absatzbezirke verschieden hohe Mindestumsätze erforderlich. In Westdeutschland wurden diese fast nur von Werkshändlern erreicht, wenigstens für die Produkte Stab- und Formeisen, (bei Bandeisen und Grobblechen sind einige Händler ohne Werksbeziehungen zugelassen[98]) während in den anderen

[93]) Der Vertragshändler der Gruppe II wendet sich in der Regel gleich an den Verbandshandel.

[94]) natürlich auch mit Kleinverbrauchern. Der Händler der Gruppe I kann deswegen nicht an Großverbraucher der Gruppe A 1 verkaufen, weil diese beim Verbandshandel unter den gleichen Bedingungen einkaufen wie der Händler der Gruppe I (vgl. oben S. 64 und 66.).

[95]) Schreiben des Reichswirtschaftsministers, a. a. O., Anlage 2, S. 37 f.

[96]) Schreiben des Reichswirtschaftsministers, a. a. O., S. 6.

[97]) Schreiben des Reichswirtschaftsministers, a. a. O., Anlage 2, S. 38.

[98]) Schreiben des Reichswirtschaftsministers, a. a. O., Anlage 2, S. 19. Vgl. hierzu Anfang V und VI.

Bezirken die freien Händler absolut und relativ stärker beteiligt sind; in Süddeutschland übersteigen sie die Werkshändler sogar um ein Beträchtliches. Dieses ergibt sich aus folgender Zusammenstellung:[99])

Verkaufsgebiet	1926 geforderter Stabeisenumsatz	Verbandshändler für Stabeisen mit Anschluß an ein Werk des Stahlwerksverbandes	Verbandshändler für Stabeisen ohne Anschluß an ein Werk des Stahlwerksverbandes	Verbandshändler für Formeisen mit Anschluß an ein Werk des Stahlwerksverbandes	Verbandshändler für Formeisen ohne Anschluß an ein Werk des Stahlwerksverbandes
Rheinisch-Westfälisches	12 000 to.	8	3	8	3
Nordostdeutsches	10 000 „	12	7	12	7
Nordwest- und Mitteldeutsches	8 000 „	20	14	19	13
Süddeutscher	6 000 „	15	25	14	25
insgesamt		55	49	53	48

Anhaltspunkte dafür, daß der Verkehr des Stahlwerksverbandes auf Werksfirmen im engeren Sinne zu beschränken sei, finden sich in den Verträgen der Erzeugerverbände für Formeisen, Stabeisen und Bandeisen nicht, wohl aber im Vertrag des Grobblechverbandes, der seine Erzeugnisse durch die von seinen Mitgliedern benannten Werkshandelsgesellschaften verkauft. Eine Erweiterung des Kreises der Verbandshändler fand einmal aus Anlaß des Beitritts der Saarwerke zu dem Verbande der deutschen Großeisenindustrie infolge der Präsentation von Händlern durch diese Werke im Herbst 1926 und ferner in Einzelfällen statt, in denen ein Händler einen Umsatz nachweisen konnte, der dem eines zugelassenen Verbandshändlers entsprach (z. B. Firma J. Gollnow & Sohn, Stettin).[100])

„Im Rheinisch-Westfälischen Verkaufsgebiet hat der Stahlwerksverband in Abweichung von seinem Vorgehen in anderen Absatzgebieten sich bei der Aufnahme des Geschäftsverkehrs mit Händlern in Stabeisen, Formeisen und Grobblechen tatsächlich auf solche Firmen beschränkt, an denen die in seinen Erzeugerverbänden zusammengeschlossenen Werke, oder die ihrerseits (Otto Wolff, Carl Spaeter) an diesen Werken, kapitalistisch beteiligt waren (Werkshandelsfirmen im engeren Sinne). Nur für den Vertrieb von Bandeisen sind seinerzeit auch freie Händler zugelassen worden. — Die Beschränkung auf Werkshandelsfirmen bei den wichtigsten Produkten ist bis zum Jahre 1928 damit erklärt worden, daß freie Handelsfirmen die Mindestumsätze, insbesondere in Stab- und Formeisen, die einen unmittelbaren Verkehr mit ihnen möglich erscheinen ließen, nicht aufweisen könnten. Ueber die Höhe der hierzu erforderlichen Mindestumsätze sind zu den verschiedenen Zeiten voneinander abweichende Angaben gemacht worden. So sollen in Verhandlungen, welche die Gründerfirmen der Westdeutschen Eisenhandels G. m. b. H. mit den Vertretern des Stahlwerksverbandes in

[99]) Schreiben des Reichswirtschaftsministers, a. a. O., Anlage 2, S. 13.
[100]) Schreiben des Reichswirtschaftsministers, a. a. O., Anlage 2, S. 11 f.

den Jahren 1925—1927 hatten, die in Betracht kommenden Umsatzmengen mit 12—18 000 Tonnen, allerhöchstens 30 000 Tonnen je Jahr angegeben worden sein (Eingabe der Westdeutscher Eisenhandel, G. m. b. H. vom 16. Februar 1928). Die Zahl von 18 000 Tonnen Gesamtumsatz ist scheinbar auch anderen Händlern gegenüber als Voraussetzung für eine Zulassung als Verbandshändler gemacht worden.

In einer Verhandlung vom 20. Juni 1927 mit Vertretern der Westdeutscher Eisenhandel, G. m. b. H. soll Direktor Sandmann (Stahlwerksverband) den im Rheinisch-Westfälischen Verkaufsgebiet von einem Verbandshändler geforderten Mindestumsatz auf 20 000 Tonnen Stabeisen und 8 000 Tonnen Träger angegeben haben. In der Aussprache, die am 7. Februar 1928 mit Vertretern des Stahlwerksverbandes im Reichswirtschaftsministerium stattfand, hat Generaldirektor Gerwin des Stahlwerksverbandes auch erklärt, daß ein neu entstehender Händler, der ausreichende Sicherungen bieten könne und große Abschlüsse zu tätigen bereit sei, als Verbandshändler auch dann zugelassen würde, wenn dieser Händler einem Werke des Stahlwerksverbandes nicht nahe stände."[101])

Dagegen hat der Stahlwerksverband in einem Schreiben vom 4. Februar 1928 dem Reichswirtschaftsministerium gegenüber einen grundsätzlich anderen Standpunkt eingenommen und erklärt:

„Die Werke stellten bei den Verhandlungen wegen der Bildung des Stahlwerksverbandes die Bedingung, daß an der bevorzugten Stellung ihrer eigenen Handelsgesellschaften nichts geändert würde, daß also der Verband nicht unmittelbar an den freien rheinisch-westfälischen Eisenhandel verkaufen dürfte, sondern sich der Werkshandelsgesellschaften als Verkaufsstelle bedienen sollte.

.... Die Aufnahme freier Verbandshändler war in Rheinland und Westfalen wegen der besonders gelagerten Verhältnisse niemals beabsichtigt."[102])

Freilich sind im rheinisch-westfälischen Verkaufsgebiet — abgesehen von einer Kontingentsfirma,[103]) die freier Händler ist (Nöther & Co.) — drei Firmen Verbandshändler, die als unabhängige Händlerfirmen zu gelten haben, da keines der im Stahlwerksverband zusammengeschlossenen Werke zur Zeit kapitalistische Beziehungen mit ihnen verbinden. Zu diesen zählt die Firma Otto Wolff, Köln. Bei Begründung des Stahlwerksverbandes wurde sie von der Phönix A.-G., von der sie ein Aktienpaket in Händen hatte, als Verbandshändler präsentiert. Mit dem Aufgehen der Phönix A.-G.

[101]) Schreiben des Reichswirtschaftsministers, a. a. O., Anlage 2, S. 14 ff.

[102]) Schreiben des Reichswirtschaftsministers, a. a. O., Anlage 2, S. 16.

[103]) Im Herbst 1926 wurden auf Grund des Kontingentsabkommens (§ 6 des Abkommens) zwischen dem Stahlwerksverband und den französischen und luxemburgischen Werken diejenigen Firmen, deren sich die ausländischen Werke für den Absatz ihrer Erzeugnisse auf dem deutschen Markt bedient haben, als sogenannte „Kontigentshändler" zum Verkehr mit dem Stahlwerksverband zugelassen und verpflichtet, jedoch unter Beschränkung dieses Verkehrs auf das Material, welches von den ihnen nahestehenden Werken dem Stahlwerksverband auf Grund des Kontingentsabkommens angedient wird. (Vgl. hierzu Schreiben des Reichswirtschaftsministers, a. a. O., Anlage 2, S. 11 f.

in die Vereinigten Stahlwerke ging aber diese Verbindung für Otto Wolff verloren. Ebenso liegen die Verhältnisse bei der Firma Carl Spaeter, G. m. b. H., Duisburg, die als Werkshändler des ihr gehörigen Teils der Rombacher Hüttenwerke (Hüttenwerke der Abt. Concordia-Hütte in Engers, Bendorf, Bochum, Eiserfeld) Verbandshändler wurde und mit der der Stahlwerksverband den unmittelbaren Verkehr fortgesetzt hat, nachdem sie diesen Teil der Rombacher Hüttenwerke an die Vereinigten Stahlwerke abgetreten hatte. Das Gleiche gilt schließlich von der Montangesellschaft Saar, G. m. b. H., Düsseldorf, die als Werkshändler des zum Stumm-Konzern gehörige Eisenwerks „Kraft" Verbandshändler wurde, und es auch blieb, als der Stumm-Konzern das Eisenwerk „Kraft" an die Vereinigten Stahlwerke abgegeben, das Kapital der Montangesellschaft Saar dagegen behalten hatte.

Obwohl die Firma Gebr. Stumm nachträglich mit ihren Saarwerken dem Stahlwerksverband beigetreten ist und sich daraus sowohl für die Montangesellschaft Saar wie für Otto Wolff wieder Kapitalbeziehungen zu Werken des Stahlwerksverbandes ergeben haben, sind diese Firmen nicht Verbandshändler kraft dieser neuen Beziehungen, vielmehr sind sowohl sie wie die Firma C. Spaeter G. m. b. H. Verbandshändler auf Grund der bei Gründung der Verbände erfolgten Präsentation als Werkshändler durch ihre alten, inzwischen in den Vereinigten Stahlwerken aufgegangenen Werke. Die Verbandshändlerschaft wurde diesen drei Firmen seitens des Stahlwerksverbandes offenbar unter dem Einfluß der Vereinigten Stahlwerke belassen.[104])

Um nun den Umsatz, der die Zulassung als Verbandshändler in Anlehnung an die vom Stahlwerksverband angegebenen Mindestumsatzmengen rechtfertigte, zu erreichen, schlossen sich durch Vertrag vom 6. Juli 1927 die Firmen R. Broix, Neuß und Düsseldorf,[105]) Wilh. Josten Söhne, Neuß, Friedrich W. Markmann, Düsseldorf, Gebr. Seiler, Köln und Wagener & Neißen, Dortmund zur Westdeutschen Eisenhandels G. m. b. H. zusammen.[106])

„In Wiederholung gleicher, in den Monaten Juli und September 1927 gestellter Anträge hat die Westdeutsche Eisenhandels G. m. b. H. mit Schreiben vom 30. November 1927 nach Darlegung ihrer Verhältnisse und unter Berufung auf die Größe des von ihr vertretenen Umsatzes an den Stahlwerksverband A.-G., Düsseldorf, den Antrag gerichtet, — ihr die gleichen Einkaufsmöglichkeiten zu gewähren, die den im Verbande Rheinisch-Westfälischer Eisengroßhändler, Düsseldorf, zusammengeschlossenen Firmen (Verbandshändler) eingeräumt werden. — Ihr Antrag ist am 7. und 29. Dezem-

---

104) Schreiben des Reichswirtschaftsministers, a. a. O., Anlage 2, S. 17.

105) Die Firma Broix schied im Oktober 1929 aus der Westdeutschen Eisenhandels G. m. b. H. aus wegen Aufgabe des Geschäfts in Stab- und Formeisen; Zahlungsschwierigkeiten waren die Ursache. Der Vertrieb dieser Materialien wurde von den Zweigniederlassungen des Westdeutschen Eisenhandels G. m. b. H., Wilh. Josten Söhne, Neuß und Friedrich W. Markmann, Düsseldorf, mit übernommen.
(Vgl. Broix scheidet aus der Westdeutschen Eisenhandels G. m. b. H. aus. [Deutsche Bergwerkszeitung vom 17. 10. 1929]).

106) Vgl. oben S. 120, Fußnote 86.

ber 1927 nach voraufgegangener mündlicher Aussprache durch Vertreter des Stahlwerksverbandes zurückgewiesen worden.

Daraufhin hat die Westdeutsche Eisenhandels G. m. b. H., Düsseldorf in der gleichen Weise zunächst mündlich und dann mit Schreiben vom 5. Januar 1928 den Verband Rheinisch-Westfälischer Eisengroßhändler G. m. b. H. Düsseldorf gebeten, als Mitglied der von diesem vertretenen Händlervereinigung aufgenommen zu werden. Der Verband Rheinisch-Westfälischer Eisengroßhändler G. m. b. H. hat diesen Aufnahmeantrag mit Schreiben vom 15. Januar 1928 abgelehnt."[107])

Als Vorbeugungsmaßnahme hatte die Westdeutsche Eisenhandels G. m. b. H. unter Vorbehalt ihrer weitergehenden Ansprüche in den Verhandlungen vom 29. und 30. Dezember 1927 beim Eisengroßhandelsverband den Antrag gestellt, gegen Unterzeichnung des Kartellvertrages wenigstens als Vertragshändler der Gruppe I zugelassen zu werden, wie es bisher der Fall gewesen war.[108]) Auch dieser Antrag wurde abgelehnt und fand auch keine Berücksichtigung, als nach einem vertragslosen Zustand, der vom 1. Januar bis 14. Mai 1928 währte,[109]) das Verhältnis zwischen Verbands- und Vertragshändlern neu geregelt wurde. Den Verkehr mit der Westdeutschen Eisenhandels G. m. b. H. lehnte der Großhandelsverband grundsätzlich ab, vielmehr wurden die Gründerfirmen nur einzeln als Vertragsgegner zur Unterzeichnung der Kartellverträge zugelassen und je nach der Höhe ihres Einzelumsatzes in die Händlergruppen mit entsprechender Rabattierung eingeteilt. Es wurden zugelassen als Händler der Gruppe II die Firmen R. Broix und Wilh. Josten Söhne, die übrigen als Händler der Gruppe I.[110])

„Die Westdeutsche Eisenhandels G. m. b. H. behauptete nun, einmal durch die Weigerung der Stahlwerksverband A.-G., sie unmittelbar zu beliefern, und ferner durch die Ablehnung ihres Aufnahmeantrages sowie ihres Antrages auf Zulassung als Händler der Gruppe I seitens des Verbandes Rheinisch-Westfälischer Eisengroßhändler G. m. b. H., in Verbindung mit den organisatorischen Verhältnissen innerhalb der Eisenwirtschaft einem sperrähnlichen Nachteil ausgesetzt zu sein und zwar um deswillen,

1. weil sie weder zum Verkehr mit der Stahlwerksverband A.-G. unmittelbar noch zu dem mit den Verbandshändlern als Vertragshändler der Gruppe I zugelassen werde,

2. weil sie, falls ihre Zulassung als Vertragshändler der Gruppe I zum Verkehr mit den Verbandshändlern erfolgt, in wirtschaftlich erheblichem Umfange im Einkauf und folglich in der Handelsspanne schlechter gestellt werde als ein Verbandshändler, und weil es ihr auf Grund dieser Schlechterstellung nicht möglich sei, eine ihr andernfalls zugängige Kundschaft zu beliefern,

[107]) Schreiben des Reichswirtschaftsministers a. a. O., S. 4.
[108]) wenigstens die Gründerfirmen als Einzelfirma.
[109]) vgl. W. Leese, a. a. O., S. 230 f.
[110]) Schreiben des Reichswirtschaftsministers, a. a. O., S. 5.

3. weil sie als Vertragshändler der Gruppe I gezwungen sei, ihre Spezifikation unter Angabe der Adresse des Kunden den Verbandshändlern als ihren Wettbewerbern bekannt zu geben."[111])

Weiterhin behauptete die Westdeutsche Eisenhandels G. m. b. H., daß auch die Herbeiführung des vertragslosen Zustandes, also die Ablehnung eines Vertragsverhältnisses auch mit denjenigen Vertragshändlern, welche die Bedingungen des Großhandelsverbandes für die Erneuerung der Kartellverträge schon als für sich verbindlich anerkannt hatten, „eine erkennbar gegen sie gerichtete Maßnahme gewesen sei, um sie unter dem Druck der Berufskollegen in dieser Schlechterstellung zu einem Verzicht auf ihre Ansprüche zu veranlassen. Dies gehe deutlich aus dem an die Verbandshändler und die Vertragshändler gerichteten Rundschreiben des Verbandes Rheinisch-Westfälischer Eisengroßhändler G. m. b. H. vom 31. Dezember 1927 hervor."[112])

b) Die Stellungnahme der Verbände.

Die Ablehnung der Forderung der Westdeutschen Eisenhandels G. m. b. H. auf Zulassung als Verbandshändler begründeten der Stahlwerksverband und der Großhandelsverband wie folgt:

„1. Die Größe des von der Westdeutschen Eisenhandels G. m. b. H. vertretenen Umsatzes rechtfertigt diese Forderung nicht. Die Zulassung von Firmen von der Größe der Westdeutschen Eisenhandels G. m. b. H. vergrößere den mit der Stahlwerksverband A.-G. unmittelbar arbeitenden Abnehmerkreis und führe zu Unwirtschaftlichkeiten.

2. Die bei Gründung der Stahlwerksverband-A.-G. den Werken gegenüber eingegangenen Verpflichtungen ließen die Zulassung eines Händlers, der nicht Werkshändler ist, also keine kapitalmäßige Verbindung zu einem zum Stahlwerksverband A.-G. gehörigen Werk besitze, nicht zu.

3. Die Zulassung der Westdeutschen Eisenhandels G. m. b. H. zum unmittelbaren Verkehr habe unerwünschte Nebenwirkungen, nämlich:

a) Sie führe zu einer Schwächung der Stellung der Werkshandelsfirmen, welche ihrerseits die neu zugelassene Firma als ihren Abnehmer verlieren, und ferner zu einem auf gleicher Basis geführten Wettbewerb der neuen

[111]) Schreiben des Reichswirtschaftsministers, a. a. O., S. 5. f.

[112]) Schreiben des Reichswirtschaftsministers, a. a. O., S. 6.
In dem erwähnten Rundschreiben heißt es: „Obwohl die überwiegende Mehrheit der Vertragshändler die Bedingungen für die Erneuerung der Verträge anerkannt hat, ist es unmöglich gemacht worden, das Vertragsverhältnis aufrecht zu erhalten, weil eine Anzahl namhafter Firmen in letzter Stunde entweder die Anerkennung verweigerte, oder sie aber von Bedingungen abhängig gemacht hat, die nicht angenommen werden können.
. . . . Wenn es . . . nicht möglich gewesen ist, die Regelung des Verkaufs im Werks- und Lagergeschäft auch für die Zukunft zu ordnen und sicherzustellen, so muß die Verantwortung für den nunmehr vertragslosen Zustand den Firmen zugeschrieben werden, die ihr Sonderinteresse verfolgt und damit das Gesamtinteresse geschädigt haben." (Schreiben des Reichswirtschaftsministers, a. a. O., S. 6 f).

Firma bei den übrigen Abnehmern,[113]) der wiederum den Absatz der Werkshandelsfirmen schmälere; auch müßten diese damit rechnen, daß die unabhängigen Vertragshändler vorziehen würden, von einem unabhängigen Verbandshändler statt von einem Werkshändler zu kaufen.[114])

b) Der Zusammenschluß mehrerer Händler zu einem Handelsunternehmen von einer Größe, aus der ein Recht zum unmittelbaren Verkehr mit der Stahlwerksverband A.-G. hergeleitet werden könne, könne Fortschritte machen und so zu strukturellen Veränderungen im Handel mit Walzwerkserzeugnissen führen.

4. Die mit anderen Vertragshändlern geschlossenen Reversverträge seien unter der Zusicherung getätigt worden, daß keiner, dem Kreis der Verbandshändler nicht zugehörigen Firma, unmittelbar oder auf dem Wege über eine Einkaufsgesellschaft Vorteile in der Eingruppierung eingeräumt würden.
5. Der übrige Handel habe sich gegen die Berücksichtigung der Anträge der Westdeutschen Eisenhandels G. m. b. H. ausgesprochen."[115])

Neben diesen Punkten wurde vom Stahlwerksverband als auch vom Großhandelsverband immer wieder angeführt, daß es sich bei dem Zusammenschluß der Gründerfirmen der Westdeutschen Eisenhandels G. m. b. H. um einen Scheinvertrag handele, wodurch eine Gleichberechtigung nicht gegeben sei.[116])

Auf Grund der Denkschrift der Westdeutschen Eisenhandels G. m. b. H. (die dem Schreiben des Reichswirtschaftsministers an den Vorsitzenden des Kartellgerichts als Anlage 2 beigefügt wurde) hat das Reichswirtschaftsministerium umfangreiche Erhebungen[117]) angestellt mit dem Ergebnis, daß diese die in der Denkschrift dargelegten Tatbestände als zutreffend bestätigten.[118]) Der Reichswirtschaftsminister überreichte dann mit Schreiben vom 6. Oktober 1928 dem Vorsitzenden des Kartellgerichts das gesamte Material mit der Bitte, sich auf Grund des § 20 der Kartellverordnung gutachtlich darüber zu äußern, ob in dem Verhalten des Stahlwerksverbandes und des Verbandes Rheinisch-Westfälischer Eisengroßhändler G. m. b. H. der Westdeutschen Eisenhandels G. m. b. H. gegenüber eine Sperre im Sinne des § 9 der gleichen Verordnung zu erblicken sei.[119])

---

[113]) Es folgen an dieser Stelle in der herangezogenen Abschrift des ministeriellen Schreibens grobe Unstimmigkeiten, die den Sinn verschleiern. Der Rest des Satzes ist daher zum Teil nach eigenem Ermessen wiedergegeben.

[114]) Diese letzte Sorge dürfte weniger begründet sein, leistungsfähiger bleibt im allgemeinen stets die Werkshandelsfirma, und die Leistungsfähigkeit des Lieferanten ist für den Abnehmer ein wesentlicher Faktor. Auch der Stahlwerksverband bevorzugt bei der Belieferung zunächst die Werkshandelsgesellschaften, denn dafür sorgen schon die hinter diesen stehenden Werke!

[115]) Schreiben des Reichswirtschaftsministers, a. a. O., S. 7 ff.

[116]) Aus dem Westdeutschen Eisenhandel (Deutsche Bergwerkszeitung vom 19. Juni 1929). Schreiben des Reichswirtschaftsministers, a. a. O., S. 11.

[117]) W. Leese, a. a. O., S. 231.

[118]) Schreiben des Reichswirtschaftsministers, a. a. O., S. 10.

[119]) Schreiben des Reichswirtschaftsministers, a. a. O., S. 1, 10 ff.

c) Das Gutachten des Kartellgerichts.

Auf Grund der Sitzung vom 27. April 1929 erstattete nun das Kartellgericht dem Reichswirtschaftsminister am 11. 5. 29. ein Gutachten,[120]) das im Folgenden nähere Erwähnung finden soll, da es von maßgebendem Einfluß gewesen ist für die später erfolgten Aenderungen in der Organisation des westdeutschen Eisenhandels.

Der erste Teil des Gutachtens wird ausgefüllt von der nochmaligen genauen Feststellung des Sachverhalts.[121]) Bei der kartellrechtlichen Beurteilung des Falles nimmt das Gericht den Standpunkt ein, daß die Maßnahmen des Stahlwerksverbandes und des Großhandelsverbandes der Westdeutschen Eisenhandels G. m. b. H. gegenüber, also die Ablehnung der Anträge dieser Gesellschaft auf Zulassung als Verbands- bzw. als Vertragshändler der Gruppe I, insbesondere aber die Weigerung der Verbände, die G. m. b. H. als Einzelfirma und Vertragsgegner anzuerkennen, eine Sperre bzw. einen sperrähnlichen Nachteil im Sinne der Kartellverordnung darstellen.[122]) Im einzelnen wurden folgende Begründungen gegeben:

Die Marktfunktionen der Westdeutschen Eisenhandels G. m. b. H. rechtfertigten nach allgemeiner Wirtschaftsauffassung eine unterschiedliche Behandlung bei der Belieferung durch die Erzeugerwerke nicht. Die G. m. b. H. sei daher auch, soweit die unmittelbare Belieferung abgelehnt werde, von dem üblichen Geschäftsverkehr ausgeschlossen, der gleichartigen Firmen durch den Stahlwerksverband eröffnet werde.[123]) (Man vergleiche hier die Zusammensetzung der Großhandelsverbände in den übrigen Absatzbezirken!).

Bei den Erörterungen ist der Einwand der Verbände, daß die Westdeutsche Eisenhandels G. m. b. H. lediglich eine Scheingründung sei und deshalb als eine auf rechtlichem Boden wirksam entstandene Persönlichkeit nicht anerkannt werden könne, als in das Gebiet der Tatsachenfeststellung fallend unbeachtet geblieben.[124]) Bemerkenswert ist der Spruch, daß auch dem einzelnen Unternehmer der staatliche Schutz zuteil werden soll, wenn nachgewiesen werden kann, daß der Einzelne oder die Allgemeinheit durch den Auf- und Ausbau einer Wirtschaftsorganisation unbillig geschädigt ist, die durch Erlangung allzu starker privater Macht und durch eigenmächtige Privilegierung eines begrenzten Kreises von Unternehmern der gleichen oder folgenden Wirtschaftsstufe die allgemeinen oder individuellen Interessen an freier wirtschaftlicher Entwicklung beeinträchtigt.[125])

120) Gutachten des Kartellgerichts betreffend Sperrverhängung über die Westdeutsche Eisenhandels G. m. b. H. durch den Stahlwerksverband und den Verband Rheinisch-Westfälischer Eisengroßhändler G. m. b. H. Düsseldorf, dem Reichswirtschaftsminister erstattet am 11. Mai 1929 auf Grund der Sitzung vom 27. April 1929. (Zeichen — K 284. 28 Br. — Abschrift aus dem Archiv der Deutschen Bergwerkszeitung, Geschäftsstelle Essen.).

121) Gutachten des Kartellgerichts, a. a. O., S. 2—13.

122) Aus dem westdeutschen Eisenhandel, a. a. O.

123) Gutachten des Kartellgerichts, a. a. O., S. 15.

124) Gutachten des Kartellgerichts, a. a. O., S. 15 f.

125) Gutachten des Kartellgerichts, a. a. O., S. 16.

Soweit die privilegierten Verbandshändler mit dem Stahlwerksverband in unmittelbarem Geschäftsverkehr stünden, könne die Westdeutsche Eisenhandels G. m. b. H. sich durch ihre Fernhaltung von dem besonderen zwischen diesen Verbänden sich vollziehenden Geschäftsverkehr deshalb nicht beschwert fühlen, weil sie die für diesen Verkehr mit dem Stahlwerksverband gegebenen Voraussetzungen des kapitalistischen Zusammenhangs mit Erzeugerwerken nicht erfülle, ein solcher Geschäftsverkehr also nicht als ein gleichartigen Firmen oder Firmengruppen üblicherweise zugänglicher Verkehr, wie er im Sinne des § 9 der Kartellverordnung zu erfordern sei, anerkannt werden könne;[126]) auf die anderen Maßnahmen könne der Paragraph jedoch Anwendung finden. Zur Verhängung der mehrerwähnten Sperrnachteile gegenüber der G. m. b. H. sei lediglich erforderlich gewesen, daß ihr von den verfassungsmäßig berufenen Vertretern des jeweiligen Verbandes die Ausschließung oder Erschwerung des Geschäftsverkehrs in der Belieferung mit Walzwerkserzeugnissen unzweideutig zur Kenntnis gebracht worden sei. Das sei nach dem gegebenen Sachverhalt in mündlichen und schriftlichen Erklärungen der Verbandsvertretung mehrfach geschehen, insbesondere auch in den Schreiben des Stahlwerksverbandes vom 7. und 29. Dezember 1927 sowie in den Verhandlungen mit dem Großhändlerverband vom 29. und 30. Dezember 1927.[127]) Für die Kennzeichnung des üblichen Geschäftsverkehrs sei nicht die Feststellung einer bestimmten am Umsatz gemessenen Größe des Unternehmens entscheidend; es genüge vielmehr ein allgemeiner Maßstab, insbesondere im vorliegenden Falle, daß sich aus der in den Gesellschaftsverträgen gekennzeichneten Marktorganisation der G. m. b. H. der gewollte Charakter eines Großhandelsbetriebes[128]) erster Ordnung entnehmen lasse, für dessen tatsächliche Entwicklung die in ihm zusammengefaßten früheren Umsätze der einzelnen Gründerfirmen einen ausreichenden Anhalt böten.[129])

Weiterhin sollte das Kartellgericht sich darüber äußern, ob in der Herbeiführung des vertragslosen Zustandes im westdeutschen Eisenhandel vom 1. Januar bis 14. Mai 1928 eine Sperre oder ein sperrähnlicher Nachteil gegen die Westdeutsche Eisenhandels G. m. b. H. zu erblicken sei. Diese Frage hat das Kartellgericht verneint, und zwar mit der Begründung, daß von dieser Maßnahme die Westdeutsche Eisenhandels G. m. b. H. ja nicht allein, sondern alle Vertragshändler gleichmäßig betroffen worden seien, wenn auch eine er-

[126]) Gutachten des Kartellgerichts, a. a. O., S. 20 f.

[127]) Gutachten des Kartellgerichts, a. a. O., S. 22.

[128]) Es ist bemerkenswert, daß sich ein Großhandel in dem Sinne, daß die zu ihm zählenden Betriebe Waren nur an Wiederverkäufer abgeben, denen ihrerseits als Kleinhändler der ausschließliche Verkehr mit dem Verbraucher vorbehalten wird, im Verkehr mit Walzwerkserzeugnissen nicht herausgebildet hat. Wenigstens die größeren Firmen des Eisenhandels stehen vielmehr sowohl mit anderen Händlerfirmen wie auch mit Groß- und Kleinverbrauchern in unmittelbarem Geschäftsverkehr.
Als Maßstab dafür, ob ein Eisenhändler als Großhändler anzusprechen und zu behandeln ist legt der Verkehr allgemein die Größe seines Umsatzes zu Grunde.
(siehe Schreiben des Reichswirtschaftsministers, a. a. O., Anlage 2, S. 3 f.).

[129]) Gutachten des Kartellgerichts, a. a. O., S. 21.

kennbar gegen die G. m. b. H. gerichtete Absicht zugegeben werden müsse.[130])

Mit Schreiben vom 13. Juni 1929 hat dann der Reichswirtschaftsminister dem Stahlwerksverband das Gutachten des Kartellgerichts zugesandt und ihm anheim gestellt, dieses den ihm angeschlossenen Verbänden bekannt zu geben.[131])

Durch dieses Gutachten hat die Vorrangstellung der Werkshandelsgesellschaften einen schweren Stoß erlitten. Es lag im Interesse und war von jeher die Absicht der Werke gewesen, den ihnen angeschlossenen Handelsfirmen aus einsichtigen Gründen eine marktbeherrschende Stellung einzuräumen. Dieses ist ihnen ja auch gelungen. Nur scheinen sie in der Ausführung der Idee den Bogen überspannt zu haben, es mußte also einmal über kurz oder lang zum Bruch kommen. Die Westdeutsche Eisenhandels G. m. b. H. hat den Anstoß dazu gegeben. Die Hartnäckigkeit, mit der sie ihre Interessen verfochten hat, ist anerkennenswert und für andere Firmen, die nachher mit ähnlichen Forderungen hervorgetreten sind, von Vorteil gewesen. Somit hat allerdings der Großhandelsverband in der Befürchtung, daß nach Zulassung der Westdeutschen Eisenhandels G. m. b. H. zum unmittelbaren Verkehr mit dem Stahlwerksverband dieses Beispiel bei anderen Großhandelsfirmen zur Nachahmung anreize, Recht behalten. Die folgenden Ausführungen werden dieses näher erläutern, ebenso, bis zu welchem Grade das Gutachten des Kartellgerichts den Stahlwerksverband und den Großhandelsverband bei ihren weiteren Maßnahmen beeinflußt hat.

b) Die Auswirkungen des kartellgerichtlichen Gutachtens.

Es ist ein zufälliges Zusammentreffen gewesen, daß kurz nach Bekanntgabe des Gutachtens des Kartellgerichts gerade die Kartellverträge im Westdeutschen Eisenhandel abliefen, und zwar am 30. Juni 1929. Die Verhandlungen zur Erneuerung des Vertragsverhältnisses setzten schon ziemlich früh ein, man rechnete auch nicht mit bedeutenderen Schwierigkeiten, da beide Parteien guten Willens waren.[132]) Später traten dann doch aber einige Schwierigkeiten auf, die allerdings mit dem eigentlichen Kartellvertrag weniger zu tun hatten. Die am 14. Mai in Düsseldorf geführten Verhandlungen kamen zu keinem Ergebnis, da die freien Händler erst während der Sitzung ihre Vorschläge schriftlich einreichten und die Verbandshändler erst Stellung dazu nehmen mußten. Es wurden aber Sonderausschüsse eingesetzt, die mit den in Frage kommenden Stellen direkt verhandelten.[133]) Die Arbeiten der Ausschüsse hatten Erfolg; in der Sitzung vom 31. Mai 1929 kam auf Grund der Vorschläge der Werkshandelsfirmen eine grundsätzliche Einigung zustande. Lediglich in Bezug auf

130) Gutachten des Kartellgerichts, a. a. O., S. 22 f.
Vgl. Aus dem westdeutschen Eisenhandel, a. a. O.

131) Schreiben des Reichswirtschaftsministers (an den Stahlwerksverband), Adressat in der Abschrift nicht angegeben, vom 13. Juni 1929. (Zeichen I A Nr. 4077, Abschrift aus dem Archiv der Deutschen Bergwerkszeitung, Geschäftsstelle Essen.).

132) Die Kartellverhandlungen im westdeutschen Eisenhandel, (Deutsche Bergwerkszeitung vom 27. April 1929).

133) Um die Verlängerung der Kratellverträge im Eisenhandel, (Deutsche Bergwerkszeitung vom 16. Mai 1929).

das Strafverfahren blieben noch Differenzen bestehen. In diesem Punkte wünschte der freie Handel die Bestellung eines freien Juristen als Obmann, der unter Ausschaltung der bis dahin in Tätigkeit gewesenen Strafkommission befugt sein solle, zur sofortigen und endgültigen Erledigung eines Streitfalles ein Schiedsgericht einzuberufen. Der Werkshandel wollte aber auf diese Kommission nicht verzichten. So wurde denn ein Mittelweg gefunden, der beiden Wünschen gerecht wurde.[134])

Ende Juni 1929 empfahl die Organisation der freien Händler ihren Mitgliedern, den nach längeren Verhandlungen durch eine von beiden Parteien ernannten Kommission entworfenen Kartellvertrag für den westdeutschen Eisenhandel zwischen dem Verband Rheinisch-Westfälischer Eisengroßhändler G. m. b. H. und den einzelnen Firmen mit Wirkung ab 1. Juli 1929 zu unterzeichnen, nachdem der Großhandelsverband noch zugestanden hatte, daß die in dem Vertrag vorgesehene neutrale Ueberwachungsstelle örtlich vom Verband getrennt werde.

Laut Vertrag verpflichtete sich die freie Firma, die vom Verband oder den Untervereinigungen des Verbandes für den Handel mit Eisenerzeugnissen allein oder in Gemeinschaft mit einem anderen Verbande festgesetzten Preise einzuhalten, ebenso die Preise der benachbarten Verbände bei Verkäufen in deren Gebiet. Jede Vertragsverletzung wird geahndet, sie darf auch nicht in irgend einer versteckten Form erfolgen. Es wurde eine besondere unabhängige „Ueberwachungsstelle" unter Leitung eines Juristen eingerichtet, die alle mit der Preisregelung zusammenhängenden Angelegenheiten selbständig bearbeitet. Die einzelnen Firmen sind verpflichtet, der Ueberwachungsstelle jede gewünschte Auskunft zu geben. Die Festsetzung der Strafen erfolgt durch eine besondere Kommission unter dem Vorsitz des Juristen. Ihr gehören an 2 Mitglieder, ernannt vom Verbande Rheinisch-Westfälischer Eisengroßhändler G. m. b. H., und weitere 2 Mitglieder, die der Eisenhändlerverband G. m. b. H. Düsseldorf ernennt.

Gegen die Entscheidung der Kommission steht der verurteilten Firma ein an die schriftliche Form gebundener Einspruch zu, ebenso aber auch dem Verband, wenn die betreffende Firma nicht zahlt. Der Streitfall wird dann endgültig von einem Schiedsgericht geschlichtet; je ein Schiedsrichter wird von der Firma und dem Verbande ernannt.

Die Vertragsdauer war festgesetzt bis zum 31. Dezember 1930, die Kündigungsfrist betrug 4 Wochen. Erstmalig sollte die Kündigung ausgesprochen werden dürfen am 1. Juli 1930 zum 1. August 1930, falls die Erzeugerverbände nicht verlängert würden.[135]) Außerdem hatte der Verband das Recht, den Ver-

[134]) Um die Verlängerung der Kartellverträge im westdeutschen Eisenhandel, (Deutsche Bergwerkszeitung vom 2. Juni 1929.).

[135]) Diese Verlängerung ist für sämtliche Eisenverbände erfolgt ab 1. Februar 1930 auf 10 Jahre. (Erneuerung der Eisenverbände auf 10 Jahre. [Deutsche Bergwerkszeitung vom 21. Dezember 1929]).
G. Wolff, Die Neugestaltung der deutschen Eisenverbände, (Der Deutsche Volkswirt, 4. Jg., Nr. 14 v. 3. Januar 1930.).

trag jederzeit zu kündigen, wenn den deutschen Erzeugerverbänden im Inlande Außenseiter entstanden, wenn durch Zusammenschlüsse von Verbrauchern oder Händlern die Preisregelung in der vorgesehenen Form nicht aufrecht erhalten werden konnte, oder wenn der Stahlwerksverband die Kündigung aus einem ihm wichtigen Grunde verlangte. Konnte die Preisregelung in der vorgesehenen Form durch Zusammenschlüsse von Händlern nicht aufrecht erhalten werden,[136]) bzw. machte der Großhandelsverband entgegen den Vertragsbestimmungen einzelnen freien Eisenhandelsfirmen Sonderzugeständnisse,[137]) so war auch die Einzelfirma berechtigt, den Vertrag mit einer Frist von 4 Wochen jederzeit zu kündigen.[138])

Auf dieser Grundlage sind die Kartellverträge angenommen worden, die wesentlichen Firmen unterzeichneten, so auch die Westdeutsche Eisenhandels G. m. b. H., [139]) die entsprechend dem Gutachten des Kartellgerichts als Einzelfirma anerkannt und als Händler der Gruppe I aufgenommen wurde.[140]) Zum 1. Juli 1929 wurde der Kartellvertrag laut Rundschreiben des Großhandelsverbandes in Kraft gesetzt. Es fehlten lediglich noch die Unterschriften einiger unbedeutender Firmen, die aber im Laufe der nächsten Tage einliefen.[141])

Durch den Abschluß der Eisenhandelsverträge war jedoch die erwünschte Ruhe noch nicht eingetreten. Die Bemühungen der Westdeutschen Eisenhandels G. m. b. H. liefen weiter. Im Oktober 1929 wurde sie aber vom Stahlwerksverband wiederum abgelehnt; der Stahlwerksverband legte dem Reichswirtschaftsministerium seinen Standpunkt nochmals in längeren Ausführungen dar. Eine weitere Störung trat ein durch den Antrag der Firma Kaufmann und Lippmann, Düsseldorf, auf Zulassung als Verbandshändler. Der Antrag stützte sich auf den Beitritt von Rheinmetall, mit welcher sie in Verbindung steht, zur deutschen Rohstahlgemeinschaft und sollte nicht nur für die Erzeugnisse von Rheinmetall (in der Hauptsache Stabeisen) gelten, sondern auch für alle anderen Walzprodukte. Dem Antrag ist nicht gleich in vollem Umfange stattgegeben worden, vielmehr wurde vorläufig beschlossen, der Firma Kaufmann & Lippmann bei Vorauszahlung einen Jahresrabatt in Höhe von 12 % zu gewähren.[142])

---

136) Diese Klausel läßt sich unschwer als gegen die Bestrebungen der Westdeutschen Eisenhandels G. m. b. H. gerichtet erkennen.

137) Aus dem westdeutschen Eisenhandel, (Deutsche Bergwerkszeitung vom 25. Juli 1929.).

138) Der Kartellvertrag im westdeutschen Eisenhandel, (Deutsche Bergwerkszeitung vom 28. Juni 1929.).

139) Die Kartellverhandlungen im westdeutschen Eisenhandel erfolgreich beendet. (Deutsche Bergwerkszeitung vom 13. Juni 1929.).

140) Aus dem westdeutschen Eisenhandel, (Deutsche Bergwerkszeitung vom 25. Juli 1929.). Vgl. auch Frankfurter Zeitung vom 22. Juli 1929.
Wenn verschiedentlich angenommen wurde, die Westdeutsche Eisenhandels G. m. b. H. verzichte bei Unterzeichnung des Kartellvertrages auf ihre weitergehenden Ansprüche, so war das ein Irrtum. Die G. m. b. H. hat die Verträge ausdrücklich mit dem Vorbehalt anerkannt, daß durch die Unterzeichnung ihr Streben nach Zulassung als Verbandshändler in keiner Weise berührt werde. In Verfolg dieser Angelegenheit wandte sie sich von neuem an das Reichswirtschaftsministerium. (Nach privaten Informationen.).

141) Der Kartellvertrag in Kraft, (Deutsche Bergwerkszeitung vom 2. Juli 1929.).

142) Aus dem westdeutschen Eisenhandel, (Deutsche Bergwerkszeitung vom 14. Nov. 1929.). Die Firma Kaufmann & Lippmann war früher reine Schrotthandelsgesellschaft von

Um bei Lösung der entstandenen Schwierigkeiten freie Hand zu haben, kündigte der Stahlwerksverband die Abmachungen mit dem Verband Rheinisch-Westfälischer Eisengroßhändler G. m. b. H. zum 31. Dezember 1929,[143]) obwohl die Verträge erst am 31. März bzw. 30. Juni 1930 abliefen. Hiervon wurden die Verträge zwischen dem Großhandelsverband und den freien Händlern nicht berührt. Die Gründe waren angeblich formeller Natur und sollten lediglich in Zusammenhang stehen mit der Verlängerung der Eisenverbände.[144])

Anläßlich der Erneuerung der Rohstahlgemeinschaft wurden auch Verhandlungen geführt über eine neue Organisation im Eisenhandel. Hierbei wurde von verschiedenen Seiten die Anregung gegeben, den Kreis der Verbandshändler zu erweitern und die Menge, die man bisher als Voraussetzung für die Anerkennung als Verbandshändler festgesetzt hatte, herabzusetzen. Außerdem tauchte der Plan auf, anstatt der den Verbandshändlern vom Stahlwerksverband gewährten 2 % Sondervergütung abgestufte Mengenrabatte einzuführen und die Händler nach ihrem tatsächlichen Umsatz zu bonifizieren. Die Verrechnung der Rabatte sollte jährlich erfolgen. Diesen Plan hat man aber bald wieder fallen lassen. Bei diesen Verhandlungen wurde auch zu der Frage der Quotisierung im Eisenhandel Stellung genommen, ohne aber schon zu greifbaren Vorschlägen zu kommen.[145])

In Fortsetzung der Verhandlungen zwischen dem Verbandshandel und den freien Eisengroßhandelsfirmen im Dezember 1929 in Düsseldorf wurde nun eine Einigung insofern erzielt, als diejenigen Eisengroßhändler mit einem nachweisbaren Umsatz von 24 000 Tonnen pro Jahr berechtigt sein sollten, direkt vom Stahlwerksverband zu beziehen. Diese Vergünstigung haben nun neben der Westdeutschen Eisenhandels G. m. b. H. noch die Firmen Burmester & Horn, Herne und Essen, Eisengroßhandlung Gebrüder Fendel, Köln, und Eisenlager G. m. b. H., Essen.[146]) Voraussetzung für diese Zulassung war aber die Stellung einer hinreichenden Bankgarantie, wie sie stets von allen Verbandshändlern verlangt worden ist. Die betreffenden vier Firmen haben aber, weil ihnen die Stellung dieser Garantie mit zu hohen Kosten verbunden ist, davon abgesehen. Zwischen ihnen und einer weiter hinzugetretenen, der Firma August Kirberg, Elberfeld [die für Bandeisen ja schon lange als Verbandshändler zugelassen war][147]) und dem Stahlwerksverband bzw. Groß-

---

Rheinmetall. Gegen die Bemühungen dieser Firma hat sich auch der übrige freie Eisenhandel ausgesprochen. (Rheinmetall—Stabeisenverband — Kaufmann & Lippmann, [Deutsche Bergwerkszeitung vom 17. November 1929]). Sie ist aber dann Anfang 1930 doch als Verbandshändler anerkannt worden. Rheinmetall übertrug ihr den Verkauf von 30 000 to. Stabeisen pro Jahr. Auch die Kölner Firma Ottenheimer wurde als Verbandshändler aufgenommen, nachdem der Röhrenverband sie als solche schon länger zugelassen hatte. (Um die Neuregelung im westdeutschen Eisenhandel, [Westdeutscher Handelsdienst vom 29. Januar 1930]).

143) Broix scheidet . . . . aus, a. a. O.

144) Vom Stahlwerksverband, (Deutsche Bergwerkszeitung vom 1. Oktober 1929.).

145) Die neue deutsche Rohstahlgemeinschaft, (Deutsche Bergwerkszeitung v. 14. Dez. 1929.).

146) Einigung im westdeutschen Eisengroßhandel, (Deutsche Bergwerkszeitung vom 20. Dezember 1929.).

147) Siehe Anhang VI, d.

handelsverband wurde nun ein Abkommen getroffen, wonach die Firmen nicht direkt vom Stahlwerksverband kaufen, sondern vom Verbandshandel. Von diesem erhalten sie einen Sonderrabatt von 1 % auf den Stahlwerksverbands-Grundpreis; sie haben ferner das Recht erhalten, mit den Werken unmittelbar zu verkehren. Weiterhin darf in den Rechnungen, die der Stahlwerksverband für Lieferungen im Auftrage dieser Firmen an den Verbandshandel gibt, der Name des Kunden, an den das Material gegangen ist, nicht erscheinen. Außerdem darf eine Regelung des gesamten Strecken- und Lagergeschäftes nur im Einvernehmen mit diesen Firmen erfolgen. Sie bilden also eine Zwischenstufe zwischen Verbandshandel und Vertragshandel.[148])

Anfang Januar 1930 wurde die erforderliche Mindestmenge von 24 000 to. auf 15 000 to. ermäßigt. Hierdurch dürfte sich der Kreis der Sondergruppe „Großhändler" erheblich erweitert haben. Als Maßstab wurde der Durchschnitt der letzten 3 Jahre festgesetzt. Diese Menge ist auch Grundbedingung für die weitere Belieferung, wobei eine Toleranz bis zu 5 % nicht berücksichtigt wird.[149]) Es ist nun grundsätzlich die Möglichkeit geschaffen, daß die Firmen, die diesen Umsatz aufweisen und die erforderliche Bankgarantie stellen, vom Stahlwerksverband in der gleichen Weise beliefert werden wie die Werkshändler. Da sie aber darauf verzichtet haben, müssen sie eben die 2 % Sondervergütung des Stahlwerksverbandes mit dem Verbandshandel teilen. Die Abmachungen gelten bisher nur für Stabeisen, Formeisen und Grobbleche; bei letzteren ist die Mindestmenge auf 1 500 Tonnen festgesetzt worden. Für die anderen Walzprodukte sind ähnliche Vereinbarungen geplant.[150])

Weiterhin wurde in Erwägung gezogen, diejenigen Firmen ohne kapitalistische Bindung mit Werken und noch dazu mit geringem Umsatz auszuschalten.[151]) Von dieser Maßnahme wäre insbesondere die Montan-Gesellschaft „Saar" betroffen worden. Sie wurde jedoch von der Firma Otto Wolff bzw. dem Neunkirchener Eisenwerk übernommen und blieb somit im Verbande.[152])

Anfang des Jahres 1930 wollte man auch die Einzelverträge zwischen dem Verbandshandel und den freien Handelsfirmen durch Kollektivverträge ersetzen. Als Vertragsgegner wurde der Eisenhändler-Verband G. m. b. H. Düsseldorf genannt,[153]) die Frankfurter Zeitung erwähnte auch die „Wirtschaftliche Vereinigung des freien Eisenhandels, Köln". Gleichzeitig sollte im Eisenhandel die Quotisierung mit Mengenausgleich eingeführt werden.[154]) Dieser

148) Neue Aenderung im Eisenhandel, (Deutsche Bergwerkszeitung vom 22. Dezember 1929.). Durch diese Regelung verzichtete der Großhandelsverband auf sein Verlangen auf Vollfusion bei der Westdeutschen Eisenhandels G. m. b. H., das er früher als Zulassungsbedingung gestellt hatte. (Nach privaten Informationen).

149) Noch kein Abschluß der Eisenhandelsanträge, (Deutsche Bergwerkszeitung v.22. Jan.1930).

150) Um die Neuregelung im westdeutschen Eisenhandel, a. a. O.

151) Um die Neuregelung im westdeutschen Eisenhandel, a. a. O.

152) Einigung im Handel, (Kölnische Zeitung vom 6. Februar 1930.).

153) Einigung im Handel, a. a. O.

154) Um die Organisation im Eisenhandel, (Deutsche Bergwerkszeitung vom 22. Jan. 1930.). Vgl. P. Berkenkopf, die neue Eisenkartellierung, (Wirtschaftsdienst, 15. Jg., Heft 8 vom 21. Februar 1930.).

Plan wurde jedoch, wenigstens in Westdeutschland, ziemlich bald wieder fallen gelassen;[155]) es blieb daher bei den oben erwähnten Zuständen.

e) Schwierigkeiten im süddeutschen Eisenhandel.

Auch in den anderen Absatzbezirken tauchten Quotisierungsbestrebungen auf, so in Nordost-Deutschland[156]) und auch in Süddeutschland. Hier hatten diese Bemühungen den fruchtbarsten Boden gefunden und schon einigen Erfolg gezeitigt, sodaß man hoffen durfte, in aller Kürze zu einer straffen Regelung zu gelangen.[157]) Den Verfechtern dieser Idee schwebten wohl die alten Träger-Verkaufs-Kontore vor. Es muß dabei aber immer bedacht werden, daß das Trägergeschäft sich bedeutend leichter abwickelt als das Stabeisengeschäft. Darum ließ sich auch wohl in früheren Zeiten in dieser Kategorie eher eine Quotisierung durchführen als im Stabeisenhandel. Man denke hier zum Beispiel an die Bemühungen im Berliner Stabeisenhandel, deren Zweck die Errichtung eines Stabeisen-Syndikats war, der aber nie ganz erreicht wurde, weil über die Quotenfrage keine Einigung erzielt werden konnte.[158]) Diese Schwierigkeiten stellten sich auch im süddeutschen Eisenhandel ein. Sie wurden noch verstärkt durch die Tatsache, daß ja je nach der Höhe der Quote an gewissen Grenzpunkten eine Aenderung im Preis und in der Gewinnspanne eintritt entsprechend der Händlergruppe, der das einzelne Handelsunternehmen zugewiesen ist.

Ueber diesen Punkt konnte auch keine Einigung erzielt werden, als der Süddeutsche Eisengroßhändler-Verband in Mannheim (der vorübergehend seinen Namen in Süddeutsche Form- und Stabeisenhändler-Vereinigung geändert hatte, da er nur das Form- und Stabeisengeschäft regelte) ab 1. Juli 1930 auf 2 ½ Jahre verlängert wurde. Die Verhandlungen über die Quotenfrage gingen weiter. Als Maßstab sollten die Umsätze von 1927 und 1928 zu Grunde gelegt werden.[159])

Der Süddeutsche Eisengroßhändler-Verband wurde wie der Verband Rheinisch-Westfälischer Eisengroßhändler, Düsseldorf, ein Rahmenverband für folgende Gruppenverbände:

Gruppe I	Form- und Stabeisen
Gruppe II	Grob- und Mittelbleche
Gruppe III	Universaleisen
Gruppe IV	warmgewalztes Bandeisen
Gruppe V	Feinbleche.

155) Aus dem westdeutschen Eisenhandel, (Deutsche Bergwerkszeitung vom 1. Feb. 1930.).
156) Um die Erneuerung des Nordostdeutschen Eisengroßhandelsverbandes, (Deutsche Bergwerkszeitung vom 23. Januar 1930.).
157) Um die Quotisierung im Eisenhandel, (Deutsche Bergwerkszeitung vom 17. April 1930.).
158) Vgl. oben S. 19 ff.
159) Verlängerung der Süddeutschen Form- und Stabeisenhändler-Vereinigung, (Deutsche Bergwerkszeitung vom 27. Juni 1930.).

Er umfaßt die Werks- bzw. Verbandshändler. Die Röhrenhandelsorganisation ist nicht einbezogen worden.

Neben dem Süddeutschen Eisengroßhändler-Verband besteht immer noch die Süddeutsche Eisenzentrale als Organisation des gesamten Groß-, Mittel- und Kleinhandels mit einer Mitgliederzahl von rund 2000 Firmen zur Regelung des Geschäftes unter 15 Tonnen.[160])

Im August 1930 wurde der Süddeutsche Eisenhändler-Verband jedoch schon wieder gekündigt, und zwar wegen interner Schwierigkeiten.[161]) Diese lagen vor allem in dem Streit um die Quoten, in der Preisregelung und in der Eingruppierung einzelner Händler. Als weiterer Grund für das Scheitern der Neuorganisation in Süddeutschland ist noch anzuführen, „daß es nicht möglich war, in einer den Einkauf von Kontingentsmaterial angehenden Frage eine Verständigung mit einer bestimmten Gruppe freier Großhändler zu erzielen. Vor Neugründung des Stahlwerksverbandes hatten einige freie Großhändler Gelegenheit, von den sog. Kontingentshändlern, nämlich den Firmen Ferrum-Saarbrücken und Jos. Nöther & Co.-Mannheim für Kneuttingen und de Wendel, Eisen und Stahl, Saar-Luxemburg G. m. b. H. für Rombach und Differdingen, Süddeutsche Eisengesellschaft A.-G. vorm. Konrad Spieß-Frankfurt a. M. für Hagendingen usw. Kontingentsmaterial zu Preisen und Bedingungen des Stahlwerksverbandes zu kaufen, d. h., diese Großhändler erhielten wie auch der Verbandshändler vom Stahlwerksverband einen Rabatt von 2 %, sodaß sie im Einkauf genau so günstig standen wie die Verbandshändler.

Bei der Neugründung des Stahlwerksverbandes ist bekanntlich die Verbandshändler- und damit die Einkaufsfrage von Verbandsmaterial neu geregelt worden, und zwar loyaler als bisher. Darnach sind nun in Süddeutschland alle Firmen, die einen jährlichen Mindestabsatz von 15 000 Tonnen Stab- und Formeisen haben, berechtigt, als Verbandshändler vom Stahlwerksverband direkt zu kaufen. Es befinden sich aber in Süddeutschland noch eine größere Anzahl freier Großhändler von Bedeutung, die diese 15 000 Tonnen nicht erreichen. Es handelt sich hier z. B. um die Firmen Joh. Gg. Attinger's Nachf.-Augsburg, Hermann Fleißig-Bamberg, Eisenhandels G. m. b. H.-Stuttgart, M. Marum-Mannheim, Gebr. Reichard-Würzburg, S. Weil G. m. b. H., Feuerbach u. a. m.

Um diesen Firmen auch bei Neuorganisation des Eisenhandels in Süddeutschland entgegenzukommen, haben die Verbandshändler in Stab- und Formeisen in Süddeutschland beschlossen, diese Firmen mit einem Rabatt von 1 % auf den Brutto-Stahlwerksverbandspreis, der sofort von der Rechnung gekürzt wird, und einem weiteren ½ % bei pünktlicher Bezahlung am 15. des der Lieferung folgenden Monats mit einer Karenzzeit von 5 Tagen zu be-

160) Die Verbandsorganisation im süddeutschen Eisenhandel (Frankfurter Zeitung vom 29. Juni 1930.).

161) Kündigung des Süddeutschen Eisengroßhändler-Verbandes, (Frankfurter Zeitung vom 10. August 1930.).

liefern. Diese Regelung kann bis zum 31. 12. 1930 von jedem Mitglied aufgekündigt werden.

Gegen diese Regelung des Einkaufs hat die Gruppe der Händler unter 15 000 Tonnen Einspruch erhoben und in einer am 31. Juli in Stuttgart abgehaltenen Sitzung beschlossen, daß einmal die den Mitgliedern ihrer Gruppe zugesagten 1½ % ungeteilt an der Rechnung gekürzt würden unter gleichen Zahlungsbedingungen wie bisher, und daß 2. die Werkshändler bzw. Verbandshändler jede Sondervergütung, die sie evtl. gewähren, auch sämtlichen Mitgliedern der S.E.V. (Süddeutsche Eisenhandels-Vereinigung) einräumen müßten.

Die am gleichen Tage mit den Verbandshändlern geführte Aussprache führte zu keiner Einigung über diese beiden Fragen. Die Verbandshändler bestanden auf der bisherigen Regelung, und zu dem 2. Verlangen wurde entgegnet, daß man eine diesbezügliche Erklärung nicht abgeben könne, wogegen man aber versichere, daß überhaupt keine Extra-Vergütungen gewährt werden, da dieses schon gegen die ausdrücklichen Vorschriften des Stahlwerksverbandes verstieße.

Die Vertreter der Gruppe der freien Händler versuchten nach dieser Sitzung im Interesse des süddeutschen Eisengroßhandels, sich mit den anderen Mitgliedern der Gruppe insofern zu verständigen, als man das 2. Verlangen zurückstellen wolle, dagegen auf einer ungekürzten Rabattgewährung von 1½ % bestehen solle.

Die Rückfrage bei den einzelnen Mitgliedern ergab aber, daß eine Einigung über beide Punkte nicht zu erzielen war, sodaß die Preise nach achtmonatiger Verhandlung mit Wirkung ab 6. August, dem Tage, an dem die neuen Preise in Kraft treten sollten, freigegeben werden mußten."[162])

Wenn auch gleich wieder neue Verhandlungen einsetzten, so muß deren Ergebnis immerhin erst abgewartet werden. Durch diese Störungen ist auch der Bestand der Süddeutschen Eisenzentrale bedroht, denn sollte in absehbarer Zeit nicht eine Einigung erzielt werden, so ist es für die Eisenzentrale bei freien Großhandelspreisen schlechterdings eine Unmöglichkeit, die geordnete Durchführung des Verkehrs mit Walzwerkserzeugnissen zu gewährleisten. Der westdeutsche Eisenhandel ist gleichfalls gefährdet, wenigstens in den Grenzbezirken, da hier die süddeutschen Firmen infolge der für sie geltenden Frachtbasis Neunkirchen günstiger anbieten können.[163])

Im Zusammenhang mit den Vorgängen im süddeutschen Eisenhandel wandte sich die Firma Joh. Gg. Attinger's Nachf. in Augsburg mit einer Erklärung an die Oeffentlichkeit,[164]) in der sie sich gegen ihre Zurücksetzung wehrt; obwohl sie die geforderten 15 000 Tonnen nicht erreiche, sei sie bisher immer vom Stahlwerksverband direkt beliefert worden. Ihr verhältnismäßig

[162]) Zum Streit im süddeutschen Eisenhandel, (Deutsche Bergwerkszeitung v. 15. 8. 1930.).
[163]) Kündigung des Süddeutschen Eisengroßhändler-Verbandes, a. a. O.
[164]) Zum Streit im süddeutschen Eisenhandel, (Deutsche Bergwerkszeitung v. 21. Aug. 1930.).

geringer Umsatz sei begründet durch ihre Lage im Grenzgebiet und dadurch, daß der größere Teil ihrer Kundschaft aus landwirtschaftlichen Betrieben bestehe. Sie stellt die Behauptung auf, daß im Großhandelsverband Firmen vertreten seien, die nur den gleichen (ja sogar zum Teil noch geringeren) Umsatz aufweisen könnten wie sie, erkennt aber dabei an, daß die Werkshandelsfirmen in der Handelsspanne ruhig einen kleinen Vorteil haben sollen.

Hier tauchen also ungefähr die gleichen Klagen auf wie vorher bei der Westdeutschen Eisenhandels G. m. b. H. Dieses mag immerhin zu bedenken geben, ob das gesamte System nicht doch einer Reform bedarf, wenn auch gleich gesagt werden muß, daß es wohl nie gelingen wird, allen Wünschen gerecht zu werden. Es muß auch noch abgewartet werden, wie die geplanten Maßnahmen des Reiches in Bezug auf das Kartellwesen sich auswirken werden. Sie werden sicherlich auf die Organisation des Eisenhandels ihren Einfluß ausüben. —

Zu erwähnen bleibt noch die Errichtung einer Lagergemeinschaft zwischen der Thyssen-Rheinstahl A.-G. in Frankfurt a. M. und der Süddeutschen Eisenhandels A.-G. in Nürnberg im Juli 1929. Es sind dieses die ersten Gemeinschaftslager in Süddeutschland. Die Verkaufstätigkeit und der Kundenkreis der Firmen werden von dieser Maßnahme nicht berührt, lediglich der Lagerbetrieb und der Fuhrpark werden gemeinschaftlich betrieben. Das Frankfurter Lager stellt die Thyssen-Rheinstahl A.-G., das Nürnberger Lager die Süddeutsche Eisenhandels A.-G. —[165])

---

[165]) Rationalisierung in der süddeutschen Eisenlagerhaltung, (Deutsche Bergwerkszeitung vom 31. Juli 1929.).

Anhang.

I. Auszug aus dem Gesellschaftsvertrag und der Geschäftsordnung des Träger-Verkaufs-Kontors Berlin, G. m. b. H., Berlin.[1])

a) Auszug aus dem Gesellschaftsvertrag.

§ 1

Unter der Firma:

Träger-Verkaufs-Kontor Berlin, Gesellschaft mit beschränkter Haftung, mit dem Sitze zu Berlin ist am 21. August 1900 eine Gesellschaft mit beschränkter Haftung von den nachstehend Aufgeführten begründet worden:

(folgen die Namen)

§ 2

Gegenstand des Unternehmens ist die Leitung des Verkaufs der von den Gesellschaftern gehandelten Waren (I- und U-Träger, Eisenbauteile und Kleineisenzeug).

§ 9

Die Gesellschaft bezweckt, daß sämtliche Offerten auf folgendes Material: (folgen nähere Angaben über Formeisen und Baumaterial) .... genau mit den Preisen und Bedingungen übereinstimmen, die hierfür seitens des Träger-Verkaufs-Kontors Berlin festgesetzt sind, bzw. werden, sodaß ein Unterbieten dieser Preise und Bedingungen durch einen Gesellschafter fernerhin unmöglich sein soll.

Zur vollständigeren und sicheren Erreichung dieses Zweckes verpflichten sich die Gesellschafter .... hierdurch, bis zum Ablauf des Vertrages weder direkt noch indirekt auf das vorstehend bezeichnete Material selbst Offerten abzugeben, vielmehr sollen alle .... eingehenden Anfragen von diesen dem Träger-Verkaufs-Kontor Berlin zur Erledigung überwiesen werden. .... es soll jedoch jeder Gesellschafter berechtigt sein, ohne vorherige Genehmigung .... kleinere Quantitäten Syndikatsmaterial bis zu einem Höchstquantum von 5000 kg an einen Abnehmer .... zu liefern. ....

§ 10

Zur größeren Sicherheit für die unbedingte Erfüllung der in § 9 stipulierten Verpflichtung hat jeder Gesellschafter bei der Deutschen Bank einen Solawechsel über Mk. 10 000.— zahlbar bei Sicht hinterlegt, den das Träger-Verkaufs-Kontor berechtigt sein soll, sofort in dem Falle gegen den betreffenden Gesellschafter geltend zu machen, wenn ein Verstoß gegen den vorstehenden Paragraphen nachgewiesen wird.

[1]) Denkschrift über das Kartellwesen, a. a. O., S. 240 ff.

Ob ein solcher Verstoß stattgefunden hat, entscheiden $^2/_3$ in der ad hoc beschließenden Versammlung anwesenden Stimmen, jedoch nimmt die beschuldigte Firma an der Abstimmung nicht teil, kann aber an der Beratung teilnehmen. Die Konventionsstrafe für jeden einzelnen Fall soll die Summe des offerierten Lieferungsbetrages ausmachen, mindestens aber 10 000.— Mark. . . . .

§ 11

. . . . An der Lieferung des Syndikatsquantums sind die Gesellschafter nach bestimmten Quoten beteiligt, und zwar derart, daß auf jeden der Gesellschafter soviel Anteile entfallen, als seine Stammeinlage dividiert durch tausend ergibt.

§ 12

Die Leitung der Gesellschaft hat dafür zu sorgen, daß die eingehenden Aufträge möglichst gleichmäßig nach Maßgabe der Quoten den Gesellschaftern zur Erledigung überwiesen werden, wobei jedoch die Wünsche der Abnehmer nach Möglichkeit zu berücksichtigen sind.

§ 14

Findet sich bei der Abrechnung, daß das gelieferte Material sich nicht mit den bestehenden Quoten deckt, so haben die Gesellschafter für dasjenige Quantum, welches sie über das ihnen nach der Quote zustehende geliefert haben, Mk. 15.— pro t sofort nach Bekanntgabe des Betrages an das Träger-Verkaufs-Kontor Berlin zu zahlen, welches seinerseits die Beträge derart verteilt, daß den Gesellschaftern, welche unter ihrer Quote geliefert haben, Mk. 15.— pro t Minderquantum vergütet wird.

§ 18

Die Gesellschafter kommen darüber überein, daß auf jeden Fall die Geschäfte des Träger-Verkaufs-Kontors Berlin mit mäßigem Nutzen und nach kulanten Grundsätzen geführt werden sollen. Insbesondere wird ausgesprochen, daß für den Fall, daß in Kampfpreise eingetreten werden muß, jeder Gesellschafter verpflichtet sein soll, solche Aufträge zu Kampfpreisen auszuführen, jedoch mit der Maßgabe, daß die Differenz zwischen dem erzielten und dem jeweilig von der Generalversammlung festzusetzenden Kampfpreise vom Verkaufskontor vergütet wird, sodaß es auf diese Weise möglich wird, etwa auftretende Konkurrenz auf gemeinsame Kosten wirksam zu bekämpfen.

§ 19

Das Träger-Verkaufs-Kontor Berlin ist mit Ausnahme des in § 9 dieses Gesellschaftsvertrages vorgesehenen Falles allein ferner berechtigt, Offerten für Syndikatsmaterial abzugeben. Es gibt diese Offerten aber stets nur als Vermittler ab, sodaß, wenn ein Geschäft zwischen dem Träger-Verkaufs-Kontor und einem Abnehmer perfekt geworden ist, daraufhin der eigentliche Abschluß zwischen dem Gesellschafter und dem Unternehmer stattzufinden hat.

Alle Korrespondenzen, welche den Abschluß betreffen, und die Kopie der Auftragsbestätigung des Gesellschafters an den Besteller müssen durch die Hände des Träger-Verkaufs-Kontors gehen und von diesem zum Zeichen der Uebereinstimmung abgestempelt sein. Die Abwicklung der einzelnen Geschäfte selbst ist dann lediglich Sache der Gesellschafter und haften diese allein ihren Abnehmern gegenüber für ordnungsmäßige Erfüllung ihrer Verpflichtungen.

Dieser Paragraph gilt mit der Maßgabe, daß allein bei Anfragen von staatlichen oder städtischen Behörden die Gesellschafter, welche die Anfrage erhalten haben, unter eigener Firma zu offerieren haben.

§ 20

Sämtliche Rechnungen, welche die Gesellschafter über Syndikatsmaterial ausstellen, sind ebenfalls, wenngleich sie auf die Namen der betreffenden Abnehmer lauten, an das Träger-Verkaufs-Kontor zu schicken, woselbst sie auf ihre Richtigkeit geprüft, entsprechend gebucht und alsdann abgestempelt, an die betreffenden Adressaten weitergesandt werden.

§ 21

Die Gesellschafter behalten sich vor, demnächst auch für ihre Einkäufe usw. eine einheitliche Form zu finden, doch soll dieses späteren Erwägungen überlassen bleiben.

§ 24

Die Gesellschaft haftet den Gesellschaftern in keiner Weise für den richtigen Eingang der Forderungen, die ihnen aus den durch Vermittlung der Gesellschaft zustandegekommenen Geschäften entstehen.

———

b) Auszug aus der Geschäftsordnung.

§ 4

Jede Anfrage, bei welcher es sich um 200 t und mehr Syndikatsmaterial handelt, hat die Geschäftsleitung dem Vorsitzenden des Aufsichtsrats oder dessen Stellvertreter mitzuteilen. . . . .

§ 5

Bei jeder Anfrage hat die Geschäftsleitung gewissenhaft zu ermitteln, für welchen Gesellschafter das betreffende Objekt unter Berücksichtigung der bisherigen Bezugsquelle des Abnehmers und aller sonstigen Umstände am geeignetsten ist, und diesen Gesellschafter nach Möglichkeit bei der Offerte als in Aussicht genommenen Lieferanten zu nennen, sobald derselbe seine Zustimmung dazu gegeben hat. Soweit die quotenmäßige Verteilung dieses zuläßt, sollen die Wünsche der Abnehmer berücksichtigt werden.

§ 6

Die Geschäftsleitung hat dem Gesellschafter, der in der Offerte genannt ist, mit gleicher Post eine genaue Kopie der Offerte zuzustellen. In jeder Offerte sind möglichst die Zahlungsbedingungen anzugeben, andernfalls ist deren spätere Vereinbarung vorzubehalten.

§ 7

Die Geschäftsleitung darf keine Offerten abgeben, die bezüglich der Zahlungsbedingungen ein besonderes Risiko enthalten. Andererseits ist jeder Gesellschafter verpflichtet, seine Zustimmung zu den in § 5 bezeichneten Offerten zu geben und die ihm seitens der Geschäftsleitung überwiesenen Aufträge zur Ausführung anzunehmen, wenn nicht besondere Gründe dagegen sprechen. Ueber die Berechtigung der letzteren entscheidet im Falle eines Zweifels endgültig der Aufsichtsrat.

§ 8

Jeder Gesellschafter hat die ihm zur Ausführung überwiesenen Aufträge gut und prompt zur Zufriedenheit der Abnehmer zu erledigen. Sollte ein Gesellschafter durch wiederholte und grobe Verstöße es dahin bringen, daß die Besteller die Ausführung ihrer Aufträge durch den betreffenden Gesellschafter verweigern, so verliert hierdurch der betreffende Gesellschafter für das laufende Geschäftsjahr sein Anrecht auf die in § 14 des Gesellschaftsvertrages vorgesehene Entschädigung für Nichterreichung seiner Lieferungsquote. Ob der Gesellschafter hiermit zufrieden sein muß, entscheidet im Zweifelsfalle das in § 10 des Gesellschaftsvertrages vorgesehene Schiedsgericht.

§ 9

Lehnt ein Gesellschafter einen ihm zugewiesenen Auftrag entgegen der Entscheidung des Aufsichtsrats ab, so wird ihm das abgewiesene Quantum auf seinen Anteil am Syndikatsquantum als geliefert angerechnet.

§ 10

Ist ein Geschäft perfekt geworden, so hat die Geschäftsleitung dieses dem Gesellschafter, den es angeht, sofort mitzuteilen. Daraufhin hat der Gesellschafter dann den betreffenden Abnehmer den Abschluß umgehend zu bestätigen und gleichzeitig (eine) Kopie des Bestätigungsschreibens der Geschäftsleitung einzusenden.

§ 12

Die Gesellschafter haben für das Syndikatsmaterial besondere Expeditionsbücher anzulegen; dieselben sind stets der Geschäftsleitung bzw. den von ihr abgeordneten Angestellten zu Revision und Vergleichung mit den Buchungen der Gesellschaft zur Verfügung zu halten. Ebenso hat die Geschäftsleitung das Recht, sich durch Einsichtnahme in das Hauptbuch der Gesellschafter davon zu

überzeugen, daß sämtliche Lieferungen von Syndikatsmaterial in die vorgenannten Expeditionsbücher eingetragen sind.

§ 16

Die Bücher des Verkaufs-Kontors müssen stets bis auf den vorletzten Geschäftstag beigeschrieben sein. Jeder Gesellschafter hat das Recht, sich dieselben innerhalb der Geschäftsstunden vorlegen zu lassen; indessen darf der Geschäftsbetrieb der Gesellschaft durch übermäßige Zeitbeanspruchung nicht gestört werden.

§ 17

Die Preise und Bedingungen, zu denen nach den einzelnen Gebieten des Syndikats-Rayons und an die verschiedenen Kategorien der Abnehmer verkauft werden soll, werden von der Gesellschaft in gemeinschaftlicher Sitzung mit ⅔ Stimmenmajorität festgesetzt und nach Zeit und Umständen geändert.

§ 19

Die Gesellschafter verpflichten sich in aller Form, sich unbedingt jeder Handlung zu enthalten, welche dem Wortlaut, dem Sinne oder der Absicht des Gesellschaftsvertrages und der Geschäftsordnung widerspricht. . . . .

II. Der Aufbau der Thyssen'schen Handelsgesellschaften.[2])

Die Unternehmungen waren gegliedert in vier Abteilungen:

a) Die Handelsabteilung.
b) Die Lagerabteilung.
c) Die Buchhaltung.
d) Die Kasse.

Zu a) Der Geschäftsbereich der Handelsabteilung umfaßte:

1. Den Einkauf der Handelswaren, sowie der für die einzelnen Betriebe erforderlichen Roh-, Betriebs- und Magazinmaterialien.
2. Prüfen der Lieferantenrechnungen auf Richtigkeit der Preise, der Gewichte oder Stückzahl und Qualität der Ware, eventl. Herbeischaffung der Anerkennung durch die hierfür maßgebenden Stellen, sowie Prüfung, ob alle sonstigen Bedingungen in vollem Umfange erfüllt sind.
3. Erledigung der eingehenden Anfragen,
4. die Annahme von Aufträgen und die Erledigung des darauf bezüglichen Briefwechsels,
5. Kontrolle über die bestehenden Abschlüsse im Ein- und Verkauf,
6. die Berechnung der ausgeführten Lieferungen,
7. Führung der Kundenkartothek.

[2]) Auszug aus den Richtlinien für die Thyssen'sche Handelsgesellschaft m. b. H., Köln (unveröffentlicht).

Zu b) Der Geschäftsbereich der Lagerabteilung umfaßte:

1. Die Verwaltung und Ueberwachung des Lagers,
2. die Ausführung sämtlicher eingehenden Aufträge auf Lieferungen ab Lager,
3. die Verwiegung sämtlicher ein- und ausgehenden Sendungen,
4. Ausstellung der Lieferscheine, Frachtbriefe usw.,
5. Ausstellung der täglichen Berichte über ein- und ausgehende Waren,
6. Führung der Lagerstatistik,
7. Führung der Lohnlisten.

Zu c) Der Geschäftsbereich der Buchhaltung umfaßt:

1. Die tägliche Verbuchung aller geschäftlichen Vorfälle in ein Journal nach vorgeschriebenem amerikanischen System, welches die Bestände an Geld und Geldeswert täglich und die Bestände der Materialien monatlich unter Kontrolle hält,
2. die Führung der Debitoren- und Kreditorenkonten,
3. die Führung der Fakturenbücher über Ein- und Verkauf, womit gleichzeitig die Kontrolle der ein- und ausgehenden Sendungen verbunden ist,
4. die Führung des Hauptbuches,
5. Lohn- Krankenkassen und sonstiges Versicherungswesen,
6. Aufstellungen der Monatsrapporte über Brutto-Erlöse, Unkosten, Zinsen usw.,
7. Führung der Provisionsbücher für die Vertreter,
8. Ueberwachung der Hauptkasse, Nebenkasse und Portokasse, der Registratur und der Telefonzentrale;
   diese Abteilungen sind mit ihrem ganzen Schriftwechsel der Buchhaltung unterstellt.
9. Verwaltung sämtlicher Gebäude und Anlagen,
10. Einkauf der Betriebs- und Büromaterialien mit allen hierauf bezüglichen Korrespondenzen.

Zu d) Der Geschäftsbereich der Kasse umfaßt:

1. Die Verwaltung und Verbuchung der Einnahmen und Ausgaben an bar und Wechseln,
2. die Auszahlung der Löhne auf Grund der angewiesenen Lohnlisten,
3. die ordnungsmäßige Aufhebung und Verwaltung der Depotbescheinigungen.

III. Auszug aus der Geschäftsordnung des Eisenwirtschaftsbundes in Düsseldorf.[3])

Aufgaben des Eisenwirtschaftsbundes.

Der „EWB." regelt die Eisenwirtschaft nach Maßgabe der (vorstehend abgedruckten) Verordnung des Reichswirtschaftsministers vom 1. April 1920 und der vom Reichswirtschaftsminister etwa noch weiterhin in dieser Beziehung zu erlassenden Bestimmungen. Die vorerwähnte Verordnung stellt die Satzungen des „EWB." dar. In Gemäßheit des § 6 dieser Verordnung gibt sich der „EWB." die folgende Geschäftsordnung.

§ 1

Organe des „EWB."

Organe des „EWB." sind:

a) Der Vorsitzende (Vertrauensmann) mit seinen Stellvertretern;

b) die Vollversammlung;

c) die Arbeitsausschüsse.

§ 2

Vorsitzender (Vertrauensmann) und Stellvertreter.

1. Gesetzliche Vertreter des „EWB." sind der Vorsitzende (Vertrauensmann) und, im Falle seiner Behinderung, seine zwei Stellvertreter, die in der ersten Vollversammlung eines jeden Kalenderjahres in Gemäßheit des § 9 der Verordnung gewählt werden. Ihre Amtsdauer währt demnach bis zur ersten Vollversammlung des nächsten Kalenderjahres, Wiederwahl ist zulässig. Der Vorsitzende und seine zwei Stellvertreter brauchen nicht Mitglieder der Vollversammlung zu sein.

2. Die Obliegenheiten des Vorsitzenden sind folgende:

a) Leitung der Vollversammlungen.

e) Der Vorsitzende veranlaßt im Einvernehmen mit den zuständigen Ausschüssen die Festsetzung der Sicherheitsleistungen im Sinne des § 11 Abs. 4. der Verordnung. . . . .

3. Der Vorsitzende und seine Stellvertreter sind berechtigt, an allen Sitzungen teilzunehmen, auch wenn sie darin nicht den Vorsitz führen; sie haben, wenn sie den Vollversammlungen und den Arbeitsausschüssen nicht als Mitglieder angehören, ein Stimmrecht nur in dem in § 4 Abs. 2 angegebenen Falle.

4. Der Vorsitzende wird in der Ausübung der ihm gemäß § 2 obliegenden Tätigkeit durch einen oder mehrere Geschäftsführer unterstützt. . . . .

§ 3

Vollversammlung.

1. Gemäß § 4 der Verordnung besteht die Vollversammlung aus 70 ordentlichen Mitgliedern, und zwar aus:

[3]) F. Dochow und P. Giesecke, a. a. O., S. 43 ff.

34 Mitgliedern der Erzeuger 12 Mitgliedern des Handels 24 Mitgliedern der Verbraucher	je zur Hälfte aus Unternehmern und Arbeitnehmern

. . . . . .

Die Benennung der Mitglieder und der Stellvertreter erfolgt von den in § 5 der Verordnung bezeichneten Organisationen. Die Amtsdauer der Mitglieder währt bis zur ersten Vollversammlung des nächsten Kalenderjahres. Die in § 5 der Verordnung bezeichneten Organisationen haben jederzeit das Recht, die von ihnen entsandten Mitglieder zurückzuziehen und durch andere zu ersetzen. Scheidet ein Mitglied vor Ablauf seiner Amtsdauer freiwillig oder durch Tod aus, so benennen sie unverzüglich ein Ersatzmitglied. Dem Vorsitzenden ist hiervon alsbald Mitteilung zu machen. Im Dezember eines jeden Jahren teilen die Organisationen dem Vorsitzenden die Namen ihrer Mitglieder für das kommende Jahr mit.

. . . . . .

3. Zu den Vollversammlungen ladet der Vorsitzende durch die Geschäftsstelle sämtliche ordentlichen Mitglieder und ihre Stellvertreter, die Geschäftsführer der Lieferungsgemeinschaften (gemäß § 11, Abs. 3 der Verordnung), sowie die vom Reichswirtschaftsminister abgeordneten Kommissare durch Einschreibebrief unter Bekanntgabe der Tagesordnung mit achttägiger Frist ein, . . .

. . . . . .

9. Ueber die Verhandlungen wird eine Niederschrift aufgenommen, welche nach deren Beendigung von dem Schriftführer zu verlesen ist. Sie wird alsdann von dem Vorsitzenden, den Stimmzählern und dem Schriftführer unterschrieben. Etwaige Einsprüche der Kommissare des Reichswirtschaftsministeriums, sowie einer Minderheit (vgl. § 19 der Verordnung) sind in die Niederschrift aufzunehmen. . . . . .

10. . . . Die Niederschriften haben für den Eisenwirtschaftsbund unbedingt beweisende Kraft.

. . . . . .

§ 4

1. Die Befugnisse der Vollversammlung ergeben sich aus der Verordnung. Die Behandlung solcher Fragen, für welche die Verordnung eine Anhörung oder Verständigung zwischen dem Reichswirtschaftsminister und dem Eisenwirtschaftsbund vorsieht (vgl. §§ 2 Abs. 2; 5 Abs. 4; 11 Abs. 2; 13 Abs. 1 und 2; 14; 15 Abs. 1 der Verordnung), wird den zuständigen Ausschüssen übertragen.

. . . . . .

§ 5

Arbeitsausschüsse.

1. Die Arbeitsausschüsse werden von der Vollversammlung gewählt. Sie bestehen aus mindestens 16, höchstens 32 stimmberechtigten Mitgliedern. Im Roheisenausschuß (gemäß § 7a der Verordnung), im Ausschuß für Stahl- und Walzwerkserzeugnisse (gemäß § 7b der Verordnung) und im Außenhandels-

ausschuß (gemäß § 7c der Verordnung) stehen den Erzeugern die Hälfte, den Verbrauchern $^3/_8$, dem Handel $^1/_8$ der Stimmen zu. In dem Unterausschuß (gemäß § 7d der Verordnung) erhält jede Gruppe $^1/_3$ der Stimmen.

. . . . . Die Arbeitsausschüsse regeln die Preise und Verkaufsbedingungen gemäß § 12 der Verordnung. . . . . Ihre sonstigen Aufgaben und besonderen Befugnisse werden von der Vollversammlung festgelegt (vgl. § 7 der Verordnung). . . . .

. . . . . .

4. Zu den Sitzungen der Arbeitsausschüsse ladet der Vorsitzende die ordentlichen Mitglieder der Arbeitsausschüsse sowie deren Stellvertreter, die Geschäftsführer der Lieferungsgemeinschaften (gemäß § 11 Abs. 3 der Verordnung) und die vom Reichswirtschaftsminister abgeordneten Kommissare unter Bekanntgabe der Tagesordnung mit einfachem Brief oder drahtlich ein. . . . . .

. . . . . .

7. Die Beschlüsse der Arbeitsausschüsse werden mit der Mehrheit der abgegebenen Stimmen gefaßt. Wegen des Rechtes der Minderheit vgl. § 19 letzter Absatz der Verordnung. . . . . .

8. Ueber die Verhandlungen ist eine Niederschrift aufzunehmen, ... Etwaige Einsprüche der Kommissare des Reichswirtschaftsministeriums und einer Minderheit (vgl. § 19 der Verordnung) sind in die Niederschrift aufzunehmen.

Die Niederschriften haben für den Eisenwirtschaftsbund unbedingt beweisende Kraft.

. . . . . .

§ 6

Innerhalb der ersten drei Monate eines jeden Kalenderjahres haben der Vorsitzende und die Geschäftsstelle in der Vollversammlung über die Tätigkeit des „EWB." im abgelaufenen Kalenderjahre Bericht zu erstatten.

§ 7

Veröffentlichungen über Beschlüsse, welche die allgemeine Regelung der Eisenwirtschaft betreffen, erfolgen im Deutschen Reichsanzeiger.

§ 8

Aenderungen dieser Geschäftsordnung bedürfen zu ihrer Annahme einer Mehrheit von $^3/_4$ sämtlicher Stimmen der Vollversammlung.

IV. Auszug aus der Verordnung gegen Mißbrauch wirtschaftlicher Machtstellungen.[4])

§ 1

Verträge und Abschlüsse, welche Verpflichtungen über die Handhabung der Erzeugung oder des Absatzes, die Anwendung von Geschäftsbedingungen, die

[4]) Reichs-Gesetzblatt vom 3. November 1923, S. 1067.

Art der Festsetzung oder die Steigerung von Preisen enthalten (Syndikate, Kartelle, Konventionen und ähnliche Abmachungen), bedürfen der schriftlichen Form.

§ 4

. . . . . .

Die Gemeinwirtschaft oder das Gesamtwohl ist insbesondere dann als gefährdet anzusehen, wenn in volkswirtschaftlich nicht gerechtfertigter Weise die Erzeugung oder der Absatz eingeschränkt, die Preise gesteigert oder hochgehalten, oder im Falle wertbeständiger Preisstellung Zuschläge für Wagnisse (Risiken) eingerechnet werden oder wenn die wirtschaftliche Freiheit durch Sperren im Einkauf oder Verkauf oder durch Festsetzung unterschiedlicher Preise oder Bedingungen unbillig beeinträchtigt wird.

§ 9

Auf Grund von Verträgen und Beschlüssen der im § 1 bezeichneten Art dürfen ohne Einwilligung des Vorsitzenden des Kartellgerichts Sicherheiten nicht verwertet und Sperren oder Nachteile von ähnlicher Bedeutung nicht verhängt werden.

Die Einwilligung ist zu versagen, wenn die Maßnahme eine Gefährdung der Gesamtwirtschaft oder des Gemeinwohls enthalten oder die wirtschaftliche Bewegungsfreiheit des Betroffenen unbillig einschränken würde.

Die Einwilligung gilt als erteilt, wenn der Vorsitzende binnen drei Wochen Wochen seit Eingang des Ersuchens um Einwilligung eine Entscheidung nicht getroffen hat.

. . .

Gegen die Entscheidung des Vorsitzenden des Kartellgerichts . . . . . können die Beteiligten innerhalb einer Woche nach Zustellung die Entscheidung des Kartellgerichts anrufen.

§ 10

Sind Geschäftsbedingungen oder Arten der Preisfestsetzung von Unternehmungen oder von Zusammenschlüssen solcher (Trusts, Interessengemeinschaften, Syndikaten, Kartellen, Konventionen und ähnlichen Verbindungen) geeignet, unter Ausnutzung einer wirtschaftlichen Machtstellung die Gesamtwirtschaft oder das Gemeinwohl zu gefährden (§ 4 Abs. 2), so kann das Kartellgericht auf Antrag des Reichswirtschaftsministers allgemein aussprechen, daß die benachteiligten Vertragsteile von allen Verträgen, die unter den beanstandeten Voraussetzungen abgeschlossen sind, zurücktreten können. . . . .

§ 20

Das Kartellgericht oder sein Vorsitzender haben sich über bestimmte, ihnen vom Reichswirtschaftsminister vorgelegte Fragen aus dem Anwendungsgebiet dieser Verordnung gutachtlich zu äußern und auf Ersuchen des Reichswirtschaftsministers die Spitzenverbände vorher zu hören.

V. Aufstellung der Werke und ihrer Werkshandelsfirmen.[5])

Lieferwerk	Damals zugehörige Werkshandelsfirma	Werk firmiert jetzt oder ist stillgelegt	Jetzt für dessen Vertrieb zuständige Werkshandelsfirma
Aachener Hüttenverein Rothe Erde bei Aachen	———	Gehört zum Arbed-Konzern; ist stillgelegt	———
Eschweiler Bergwerksverein Abt. Eschweiler—Köln, Eisenwerke Eschweileraue	———	Gehört zum Arbed-Konzern	Seit 1926 Artewerk, G. m. b. H., Köln
Gebrüder Stumm, Neunkirchen	———		Otto Wolf, Köln
de Wendel, Hayingen	Joseph Nöther & Co., Mannheim, Werksvertreter		Joseph Nöther & Co., Mannheim
Eisen- und Stahlwerk Hoesch Akt.-Ges.	Dortmund. Eisenhandlung G. m. b. H. (aber nur zum Teil)		Dortmunder Eisenhandlung G. m. b. H.
Fried. Krupp A.-G. Rheinhausen	An Georg von Cölln beteiligt. Diese Firma war vor 1926 nicht Werkshandelsfirma		Georg von Cölln, Duisburg
Peiner Walzwerk	———		Werkshandelsfirma des Peiner Walzwerks
Gutehoffnungshütte	———		Seit 1926 Eisenhandel Gutehoffnungshütte, Essen
W. Ernst Haas & Sohn, Neuhoffnungshütte	———		———
Felser & Co., Kalk, Bandeisenwalzwerk	Huwald Hammacher G. m. b. H.	Von Rheinstahlwerke erworben und stillgelegt, Rheinstahl in Vereinigte Stahlwerke übergegangen	Huwald Hammacher G. m. b. H. ist jetzt Konzernfirma der H. A. Schulte-Eisen A.-G.
Th. Wuppermann, G.m.b.H., Schlebusch (Bandeisen)	———		Th. Wuppermann'sche Handelsgesellschaft, seit 1926
Friedrich-Hütte, Abt. Carl Stein, Wehbach	———		Eisenhandel Stein, Wehbach, seit 1926
Deutsch-Luxemburgische Berwerks- und Hütten-A.-G. Differdingen	———	Gehört zur Hadir-Gruppe	Eisen- und Stahlgesellschaft Saar-Luxemburg, G.m.b.H.

[5]) Schreiben des Reichswirtschaftsministers vom 6. Oktober 1928, a. a. O., Anlage 1.

Lieferwerk	Damals zugehörige Werkshandelsfirma	Werk firmiert jetzt oder ist stillgelegt	Jetzt für dessen Vertrieb zuständige Werkshandelsfirma
Union-A.-G. für Bergbau- und Hüttenbetrieb, Dortmund	———	Vereinigte Stahlwerke A.-G.	Heinrich August Schulte Eisen A.-G., Dortmund
Phönix-A.-G. Ruhrort, Hoerde	———	"	"
Phönix-A.-G., Düsseldorf-Oberbilk und Nachrodt	———	"	"
August Thyssen-Hütte, Hamborn—Dinslaken	Einzelne Firmen kauften bis 1925 unmittelbar vom Werk, andere v. d. Thyssen'schen Handelsges. m. b. H., Düsseldorf	"	"
Charlottenhütte A.-G. Niederschelden	———	"	"
Rheinische Stahlwerke A.-G.	Rheinstahl-Handelsgesellschaft, Düsseldorf	"	Rhein.-Westf. Gesellschaft der Rheinstahl-Handelsgesellschaft ist in der H. A. Schulte A.-G. aufgegangen
Deutsche Stahl- und Walzwerke A.-G., Siegburg (Viag)	———	Vom Konsortium Ver. Stahlwerke, Klöckner und Krupp gekauft und von Ver. Stahlwerke betrieben	———
Eisenwerk Kraft A.-G. Niederrheinische Hütte	Montangesellsch. Saar	Konsortium Ver. Stahlwerke, Krupp, Klöckner, Hoesch u. Maximilianhütte. Verpachtet an Ver. Stahlwerke	Heinrich Aug. Schulte Eisen-A.-G. vorm. Montangesellschaft Saar, die Verbandshändler geblieben ist
Gußstahlfabrik Witten	———	Ver. Stahlwerke, A.-G. mit 63%, Otterheimer mit 25% beteiligt.	———
Eisenindustrie zu Menden und Schwerte A.-G.	———	Konsortium Ver. Stahlwerke, Krupp, Klöckner, Hoesch u. Maximilianhütte. Verpachtet an Ver. Stahlwerke	Heinrich Aug. Schulte Eisen A.-G.
Thyssen & Co., Mülheim-Ruhr	Thyssen'scheHandelsgesellschaft, m. b. H.	Vereinigte Stahlwerke A.-G.	Werkshandel der Ver. Stahlwerke G. m. b. H., Zweigniederlassung Mülheim

VI. Übersicht über die in Rheinland und Westfalen zugelassenen Verbandshändler.[6])

Händlerfirmen	Zugehöriges Werk	Mitglied der Vereinigung für			
		Formeisen	Stabeisen	Bandeisen	Grobbleche
a) Die in der Weise Anschluß an ein Werk des Stahlwerksverbandes seit dessen Gründung haben, daß Kapital eines der Werke des Stahlwerksverbandes in ihnen arbeitet bzw. umgekehrt:					
Heinrich Aug. Schulte Eisen-A.-G, Dortmund	Ver. Stahlwerke, A.-G.	1	1	1	1
Werkshandel der Ver. Stahlwerke, G. m. b. H., Zweigniederl. Mülheim	"	—	—	1	—
Fr. Thomée A.-G., Werdohl	"	—	—	1	—
Eisenhandel Gutehoffnungshütte, G. m. b. H., Essen	Gutehoffnungshütte	1	1	1	1
Georg von Cölln, G. m. b. H., Duisburg	Fried. Krupp A.-G, Essen	1	1	1	1
Krupp-Eisenhandel G. m. b. H., Essen	"	—	—	—	1
Gebr. Röchling, Duisburg	Röchling'sche Eisen- und Stahlwerke, A. G.	1	1	1	1
Röchling-Buderus G. m. b. H.	Röchling & Buderus	—	—	1	—
Klöckner Eisen-A.-G., Duisburg	Klöcknerwerke A.-G.	1	1	1	1
Dortmunder Eisenhandlung, G. m. b. H., Dortmund	Eisen- und Stahlwerk Hoesch, A.-G.	1	1	1	1
Bilstein Werkshandel A.-G.	Bilstein-Bandeisenwerke	—	—	1	—
Henschel & Sohn, G. m. b. H., Handelsabteilung	Henschel & Sohn, G. m. b. H.	—	—	—	1
Mannesmann Röhrenlager G. m. b. H., Köln	Mannesmann	—	—	—	1
Eisenhandel Bremerhütte	Storch & Schöneberg, A.-G. (Mannesmann)	—	—	—	1
Eisenhandel Stein G. m. b. H.	Karl-Stein-Friedrichshütte in Wehbach	—	—	—	1
Deutsche Stahl- und Walzwerke Handelsgesellschaft m. b. H.	Deutsche Stahl- und Walzwerke A.-G. A.-G. Siegburg (früher Viag, jetzt verkauft an Ver. Stahlwerke, Klöckner und Krupp, Stahlwerksbetrieb stillgelegt	—	—	1	—
Wuppermann'sche Handelsgesellschaft m. b. H.	Theod. Wuppermann, G. m. b. H., Schlebusch	—	—	1	—

[6]) Schreiben des Reichswirtschaftsministers vom 6. Oktober 1928, a. a. O., Anlage 1a.

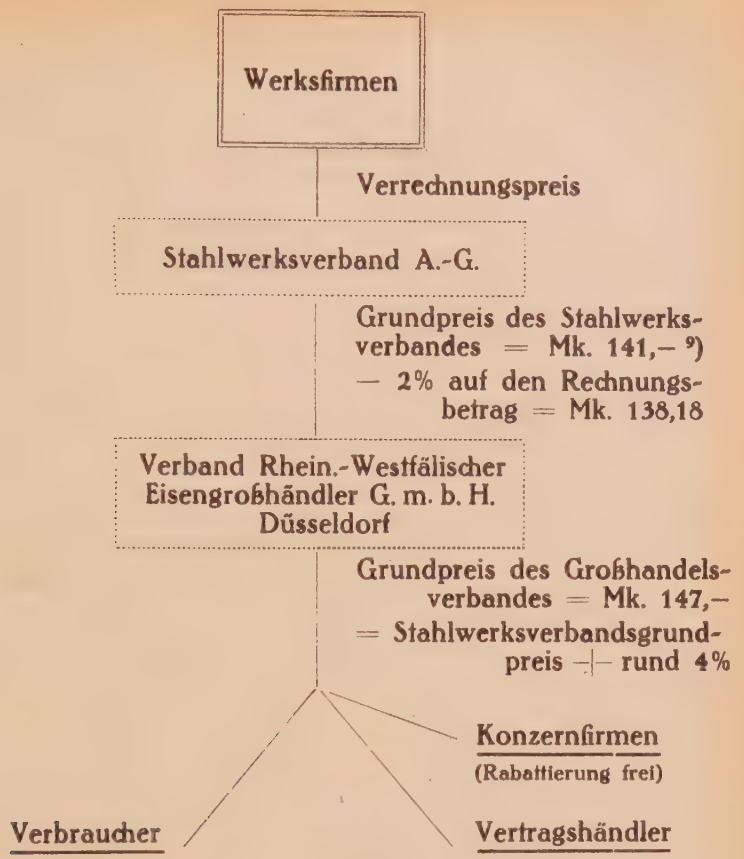
Händlerfirmen	Zugehöriges Werk	Mitglied der Vereinigung für			
		Form-eisen	Stab-eisen	Band-eisen	Grob-bleche
b) Ursprüngliche Kontingentshandelsfirmen, die infolge Beitritts der Saarwerke zum Stahlwerksverband Anschluß an eines der zum Stahlwerksverband gehörigen Werke gefunden haben:					
Artewerk, Handelsgesellschaft für Berg- u. Hüttenerzeugnisse, G. m. b. H., Köln	Kontigentshändler für Luxemburger Werke der Arbed-Werksverbindung Burbach-Saar	1	1	1	1
Eisen- und Stahlgesellschaft Saar-Luxemburg, G. m. b. H., Stuttgart, Verkaufsstelle, Düsseldorf	Kontigentshändler d. Hadir-Gruppe (Rombach-Differdingen) und gleichzeitig Werkshändler der Dillinger Werke (Saar) die Mitglieder des Stahlwerksverbandes sind.	1	1	1	1
c) Die diesen Anschluß dauernd verloren haben (Werksunabhängige Handelsfirmen geworden sind):					
Carl Spaeter, G. m. b. H., Duisburg	Zugelassen als Werkshändler des deutsch gebliebenen Teils der Rombacher Hüttenwerke (Concordia-Hütte in Engers, Bendorf, Bochum, Eiserfeld), blieb Verbandshändler, als dieser Teil an die Vereinigten Stahlwerke überging	1	1	1	1
Montangesellschaft Saar m. b. H., Düsseldorf	Als Werkshändler von Eisenwerk Kraft des Stumm-Konzerns zugelassen. Blieb Verbandshändler als Eisenwerk Kraft an die Ver. Stahlwerke überging. Kapital der Handelsgesellschaft blieb bei Stumm	1	1	–	1
Otto Wolff, Köln	Phönix	1	1	1	1
d) Von Anfang an unabhängige Handelsfirmen:					
August Kirberg, Elberfeld		–	–	1	–
e) Reine Kontingentshandelsfirmen:					
Joseph Nöther & Co., Mannheim	Alleinvertreter von de Wendel	1	1	1	1
Süddeutsche Eisengesellschaft A.-G., Abt. Konrad Spieß, Frankfurt a. M.	Vertreibt das Kontigentsmaterial von Hagedingen	1	1	–	–

Wie aus dieser Zusammenstellung ersichtlich, sind für **alle** Materialien, die vom Stahlwerksverband vertrieben werden, nur 11 Verbandshändler zugelassen. Daher erklärt sich auch, daß im allgemeinen die Mitgliederzahl des Verbandes Rheinisch-Westfälischer Eisengroßhändler G. m. b. H., Düsseldorf mit 11 angegeben wird, obwohl die einzelnen Vereinigungen für Form-, Stab-, Bandeisen und Grobbleche, deren Dachverband der Großhandelsverbaud ist, eine Mitgliederzahl von 26 aufweisen. [7])

---

[7]) Vgl. oben S. 64.

VII. Darstellung der Eisenpreisbildung in Westdeutschland.[8])



		Sonderpruppe Großhändler	= 4% + 1% = 5% = Mk. 139,65
Großverbraucher Gr. AI	= 4% . . .	Gruppe I	= 4% = „ 141,12
„ „ A	= 2% . . .	„ II	= 3% = „ 142,59
„ „ B	= 1% . . .	„ III	= 2% = „ 144,06
sonstige Verbraucher	= 0%	„ IV	= 1% = „ 145,53
	= Grundpreis des Großhandelsverbandes = Mk. 147,–		

Aus dieser Zusammenstellung läßt sich deutlich ersehen, an welche nachgeordneten Händler (bzw. Verbraucher) und mit welchem Nutzen das einzelne Eisenhandelsunternehmen verkaufen kann.

[8]) Dargestellt in Anlehnung an Anlage III des Schreibens des Reichswirtschaftsministers v. 6. Oktober 1928, a. a. O.

[9]) angenommener Preis von Mk. 141.–

Literaturverzeichnis.

1. Darstellungen.

Adler, W., Die Organisationsbestrebungen in Stabeisen-Fabrikation und Stabeisen-Handel, ihre Bedeutung für die Gesamtorganisation der Eisenindustrie (Moderne Wirtschaftsgestaltungen, Heft 6), Bonn 1920.

Berkenkopf, P., Das heutige Organisationsbild der deutschen Großeisenindustrie (Anzeiger für Berg-, Hütten- und Maschinenwesen, 51. Jg. Nr. 52 v. 4. 5. 1929).
Die neue Eisenkartellierung (Wirtschaftsdienst, 15. Jg., Heft. 8 v. 21. 2. 1930).
Die Neuorganisation der deutschen Groß-Einseninduſtrie, Essen 1928.

Bonikowsky, H., Der Einfluß der industriellen Kartelle auf den Handel in Deutschland, Jena 1907.

Dochow, F. und Giesecke, P., Eisenwirtschaftsverordnung, Berlin 1920.

Dochow, F., Verordnung zur Regelung der Eisenwirtschaft (Dochow, F. und Giesecke, P., Eisenwirtschaftsverordnung), Berlin 1920.

Giesecke, P., Vorgeschichte und rechtliche Bedeutung der Eisenwirtschaftsverordnung (Dochow, F. und Giesecke, P., Eisenwirtschaftsverordnung), Berlin 1920.

Herle, J. und Metzner, M., Neue Beiträge zum Kartellproblem, Berlin 1929.

Hirsch, J., Organisation und Formen des Handels und der staatlichen Binnenhandelspolitik (Grundriß der Sozialökonomik, V. Abt., 1. Teil, Handel 2), Tübingen 1918.

Juraschek, v. und Boelcker, H., Eisen und Stahl (Handwörterbuch der Staatswissenschaften, 4. Aufl., Bd. 3), Jena 1926.

Kleinwächter, F., Die Kartelle, Innsbruck 1883.

Klinger, K., Eisenhandel (s. Metallhandel, Handwörterbuch des Kaufmanns, 3. Bd.), Hamburg und Berlin 1925.

Krause, G., Die Kartellkündigung unter besonderer Berücksichtigung der Rechtsprechung des Kartellgerichts, Mannheim 1931.

Krauß, A., Eisen-Hütten-Kunde, 1. Teil (Sammlung Göschen), Leipzig 1902.

Krüger, W., Die moderne Kartellorganisation der deutschen Stahlindustrie (Moderne Wirtschaftsgestaltungen, Heft 11), Berlin und Leipzig 1927.

Kupczyk, E., Neue Konstellation in der westdeutschen Montanindustrie (Wirtschaftsdienst, 15 Jg., Heft 5 v. 31. 1. 1930.).

Lampe, A., Großhandel (Handwörterbuch der Staatswissenschaften, 4. Aufl., Ergänzungsband), Jena 1929.

Leese, W., Der Eisenhandel im Jahre 1928 (Das Wirtschaftsjahr 1928. Jahresbericht der Arbeitsgemeinschaft der Industrie- und Handelskammern

des Ruhrbezirks zu Bochum, Dortmund, Duisburg-Ruhrort, Essen, Krefeld und Münster).

Lehnich, O., Kartelle und Staat, unter Berücksichtigung der Gesetzgebung des In- und Auslandes, Berlin 1928.

Leiße, W., Wandlungen in der Organisation der Eisenindustrie und des Eisenhandels seit dem Gründungsjahr des Stahlwerksverbandes (Schmoller's Jahrbuch, Heft 158), München und Leipzig 1912.

Liefmann, R., Die Unternehmerverbände (Volkswirtschaftliche Abhandlungen der badischen Hochschulen, 1. Heft), Freiburg i. B., Leipzig und Tübingen 1897. Kartelle, Konzerne und Trusts, 26.—28. Tausend, Stuttgart 1927.

Marcus, A., Die großen Eisen- und Metallkonzerne, Leipzig 1929.

Metzner, M., Kartelle und Kartellpolitik, Berlin 1926.

Meyer, H., Der deutsche Eisen-Großhandel während des Krieges und in der Nachkriegszeit, Dissertation Münster 1927.

Müller, Th., Die deutsche Eisenindustrie im Weltkriege (Nord und Süd, Kriegssondernummer „Westliche Schwerindustrie im Weltkrieg", Breslau, Februarheft 1915, 39. Jg.).

Neukamp, E., Die Ausschaltung unseres Handels durch das Kriegswirtschaftsrecht — eine nationale Gefahr, Berlin 1917.

Philippovich, E. v., Grundriß der politischen Oekonomie, 2. Bd., 1. Teil, 7. Aufl. (14.—15. Tausend) Tübingen 1914.

Reichert, J., Kriegsorganisationen der Eisen- und Stahlindustrie, Berlin 1917.

Reichert, J. W., Eisen- und Stahlindustrie (Handwörterbuch des Kaufmanns, 2. Band), Hamburg und Berlin 1925.

Tschierschky, S., Kartell-Organisation (Bücherei der praktischen Betriebsführung) Berlin und Wien 1928.
Produktionsförderung durch Kartelle (Wirtschaftsdienst, 15. Jg., Heft 5 v. 31. 1. 1930.).

Weinreis, H., Die Stellung des Eisenhandels gegenüber der Eisenindustrie mit besonderer Berücksichtigung der Machtausdehnung des Eisenhandels auf Produktionsunternehmungen in der Nachkriegszeit (Dissertation Köln), Berg. Gladbach 1926.

Wesemann, H. O., Die Verbände der deutschen Eisenindustrie (Wirtschaftsdienst, 14 Jg., Heft 25 v. 12. 8. 1929.).

Wiedenfeld, K., Ein Jahrhundert rheinischer Montanindustrie (Moderne Wirtschaftsgestaltungen, Heft 4), Bonn 1916.

Wolff, G., Die Neugestaltung der deutschen Eisenverbände (Der deutsche Volkswirt, 4. Jg., Nr. 14 v. 3. 1. 1930.).

Wolff, O., Die internationale Stahlkartellierung, (Sonderdruck der Frankfurter Zeitung), Frankfurt 1929.

Broix scheidet aus der Westdeutschen Eisenhandels G. m. b. H. aus (Deutsche Bergwerks-Zeitung v. 17. 10. 1929.).

Einigung im Handel (Kölnische Zeitung v. 6. 2. 1930.).

Aus dem westdeutschen Eisenhandel (Deutsche Bergwerks-Zeitung v. 19. 6. 1929; 25. 7. 1929; 14. 11. 1929; 1. 2. 1930.).

Einigung im westdeutschen Eisengroßhandel (Deutsche Bergwerks-Zeitung v. 20. 12 .1929.).

Um die Erneuerung des Nordostdeutschen Eisengroßhandelsverbandes (Deutsche Bergwerks-Zeitung v. 23. 1. 1930.).

Kündigung des Süddeutschen Eisengroßhändler-Verbandes (Frankfurter Zeitung v. 10. 8. 1930.).

Der Eisenhandel im Jahre 1926 (Das Wirtschaftsjahr 1926, Jahresbericht der Arbeitsgemeinschaft der Industrie- und Handelskammern des Ruhrbezirks zu Bochum, Dortmund, Duisburg-Ruhrort, Essen, Krefeld und Münster.).

Der Eisenhandel im Jahre 1927 (Das Wirtschaftsjahr 1927, Jahresbericht der Arbeitsgemeinschaft der Industrie- und Handelskammern des Ruhrbezirks zu Bochum, Dortmund, Duisburg-Ruhrort, Essen, Krefeld und Münster.).

Neue Aenderung im Eisenhandel (Deutsche Bergwerks-Zeitung vom 22. 12. 1929.).

Der süddeutsche Eisenhandel und die Verbraucher (Frankfurter Zeitung v. 9. 12. 1926.).

Zum Streit im süddeutschen Eisenhandel (Deutsche Bergwerks-Zeitung v. 15. 8. 1930 und v. 21. 8. 1930.).

Um die Neuregelung im westdeutschen Eisenhandel (Westdeutscher Handelsdienst v. 29. 1. 1930.).

Noch kein Abschluß der Eisenhandelsverträge (Deutsche Bergwerks-Zeitung v. 22. 1. 1930.).

Der Eisenmarkt als Konjunkturbarometer (Rheinisch-Westfälische Zeitung v. 24. 1. 1926.).

Umschwung am Eisenwarkte? (Deutsche Bergwerks-Zeitung v. 22. 10. 1924.).

Erneuerung der Eisenverbände auf 10 Jahre (Deutsche Bergwerks-Zeitung v. 21. 12. 1929.).

Der Anfang der Feinblech-Syndizierung (Deutsche Bergwerks-Zeitung v. 23. 1. 1930.).

Der Feinblechverband gegründet (Essener Allgemeine Zeitung vom 13. 4. 1930.).

Großeisenindustrie und Kommune (Kommune und Wirtschaft, Tagesprobleme westdeutscher Kommunal- und Wirtschaftspolitik; Sondergabe der Kölnischen Zeitung 1929.).

Die Kartellbildung in der Eisenindustrie (Industrie- und Handelszeitung v. 5. 7. 1925.).

Kartelle der Schwerindustrie in Deutschland und in Frankreich (Deutsche Volkswirtschaftliche Korrespondenz v. 8. 6. 1925.).

Kartelle und Staat (Kölnische Zeitung v. 11. 2. 1928.).

Die Kartellverhandlungen im westdeutschen Eisenhandel (Deutsche Bergwerks-Zeitung v. 27. 4. 1929.).

Die Kartellverhandlungen im westdeutschen Eisenhandel erfolgreich beendet (Deutsche Bergwerks-Zeitung v. 13. 6. 1930.).

Der Kartellvertrag in Kraft (Deutsche Bergwerks-Zeitung vom. 2. 7. 1929.).

Der Kartellvertrag im westdeutschen Eisenhandel (Deutsche Bergwerks-Zeitung v. 28. 6. 1929.).

Um die Verlängerung der Kartellverträge im Eisenhandel (Deutsche Bergwerks-Zeitung v. 16. 5. 1929.).

Um die Verlängerung der Kartellverträge im westdeutschen Eisenhandel (Deutsche Bergwerkszeitung v. 2. 6. 1929.).

„Masseln", Artikel in Luegers Lexikon der gesamten Technik, Berlin und Leipzig 1928.

Die Monopolisierung des Eisenmarktes und ihre Folgen (Berliner Tageblatt v. 9. 12. 1926.).

Die Organisation des deutschen Eisenhandels (Frankfurter Zeitung v. 1. 4. 1926.).

Um die Organisation im Eisenhandel (Deutsche Bergwerks-Zeitung v. 22. 1. 1930.).

Um die Organisation im deutschen Eisenhandel (Deutsche Bergwerks-Zeitung v. 25. 9. 1927.).

Um die Quotisierung im Eisenhandel (Deutsche Bergwerks-Zeitung vom 17. 4. 1930.).

Rationalisierung in der süddeutschen Eisenlagerhaltung (Deutsche Bergwerks-Zeitung v. 31. 7. 1930.).

Rheinmetall — Stabeisenverband — Kaufmann & Lippmann (Deutsche Bergwerks-Zeitung v. 17. 11. 1929.).

Tagung des deutschen Röhrenverbandes (Essener Allgemeine Zeitung v. 26. 4. 1930.).

Die neue deutsche Rohstahlgemeinschaft (Deutsche Bergwerks-Zeitung v. 14. 12 .1929.).

Vom Stahlwerksverband (Deutsche Bergwerks-Zeitung v. 1. 10. 1929.).

Die Verbandsorganisation im süddeutschen Eisenhandel (Frankfurter Zeitung v. 29. 6. 1929.).

Verlängerung der Süddeutschen Form- und Stabeisenhändler-Vereinigung (Deutsche Bergwerkszeitung v. 27. 6. 1930.).

2. Amtliches und halbamtliches Material, Denkschriften, Geschäftsakten.

Denkschrift über das Kartellwesen, bearbeitet vom Reichsamt des Innern, 1. Teil, Anlage B, Berlin 1906.

Gutachten des Kartellgerichts betreffend Sperrverhängung über die Westdeutsche Eisenhandels G. m. b. H. durch den Stahlwerksverband und den Großhandelsverband, dem Reichswirtschaftsminister erstattet auf Grund der Sitzung vom 27. April 1929. (Abschrift aus dem Archiv der Deutschen Bergwerks-Zeitung, Geschäftsstelle Essen.).

Industrie- und Handelskammerberichte der Arbeitsgemeinschaft der Industrie- und Handelskammern des Ruhrbezirks.

Kontradiktorische Verhandlungen über deutsche Kartelle, Bd. 4, Eisen und Stahl, Heft 10, bearbeitet nach stenographischen Berichten vom Reichsamt des Innern, Berlin 1905.

Richtlinien für die Thyssen'sche Handelsgesellschaft m. b. H., Köln. (Unveröffentlicht!).

Schreiben des Reichswirtschaftsministers v. 6. Oktober 1928 an den Vorsitzenden des Kartellgerichts,[1]) Zeichen I A 4260/3 (Abschrift aus dem Archiv der Deutschen Bergwerks-Zeitung, Geschäftsstelle Essen.).

Schreiben des Reichswirtschaftsministers v. 13. Juni 1929 an .....,[2]) Zeichen I A Nr. 4077 (Abschrift aus dem Archiv der Deutschen Bergwerks-Zeitung, Geschäftsstelle Essen.).

25 Jahre Stahlwerksverband, 1904—1929, Jubiläumsschrift, Düsseldorf 1929.

Verordnung gegen Mißbrauch wirtschaftlicher Machtstellungen, Reichs-Gesetzblatt v. 3. 11. 1923, S. 1067.

Verordnung über die Regelung der Einfuhr von Halbzeug und Walzwerkserzeugnissen aus dem Saargebiete, Lothringen und Luxemburg, Reichs-Gesetzblatt v. 15. 6. 1920, S. 1205.

Verordnung zur Regelung der Eisenwirtschaft, Reichs-Gesetzblatt vom 1. 4. 1920, S. 435.

[1]) Die Anlage 2 dieses Schreibens ist die von der Westdeutschen Eisenhandels G. m. b. H. dem Reichswirtschaftsministerium übermittelte Denkschrift: „Der Verkauf mit Walzwerkserzeugnissen, die Organisation der Eisenwirtschaft und die tatsächlichen Verhältnisse im Rheinisch-Westfälischen Eisenhandel."

[2]) Empfänger des Schreibens ist der Stahlwerksverband, in der als Quelle benutzten Copie jedoch nicht angegeben.

3. Periodika.

Anzeiger für Berg-, Hütten- und Maschinenwesen.

Berliner Tageblatt.

Der Deutsche Volkswirt.

Der freie Eisenhändler.

Deutsche Bergwerks-Zeitung.

Deutscher Eisenhandel.

Essener Allgemeine Zeitung.

Frankfurter Zeitung.

Industrie- und Handelszeitung.

Jahresberichte der Arbeitsgemeinschaft der Industrie- und Handelskammern des Ruhrbezirks.

Kölnische Zeitung.

Rheinisch-Westfälische Zeitung.

Stahl und Eisen.

Wirtschaftsdienst.

Westdeutscher Handelsdienst.

Lebenslauf.

Ich wurde geboren zu Essen am 28. Februar 1905 als Sohn des Telegrafen-Sekretärs Hermann Matthes und seiner Ehefrau Else, geb. Heimbach. Mit dem 6. Lebensjahr trat ich in die evangelische Gemeindeschule ein, um nach vier Jahren zur Humboldt-Oberrealschule in Essen überzugehen, deren Reifezeugnis ich am 29. Februar 1924 unter Befreiung von der mündlichen Prüfung erwarb. In dem darauf folgenden Jahre machte ich eine kaufmännische Lehrzeit bei der vorm. Thyssen'schen Handelsgesellschaft m. b. H. in Essen durch. Im Mai 1925 bezog ich dann die Universität Erlangen, um mich dem Studium der Volkswirtschaftslehre zu widmen; am 30. April 1928 bestand ich an der gleichen Universität die Diplom-Prüfung für Volkswirte. Während der akademischen Ferien sowie während der Zeit zwischen meinem Examen und dem S. S. 1929, die ich aus wirtschaftlichen Gründen an meinem Heimatort zubringen mußte, habe ich regelmäßig eine Berufstätigkeit ausgeübt. Ich hatte neben wiederholter Beschäftigung bei meiner Lehrfirma unter anderem Gelegenheit, in den Bürobetrieben des Rheinisch-Westfälischen Kohlensyndikats, der Firma Eisenhandel Gutehoffnungshütte, G. m. b. H. und der Betriebsverwaltung Essen der Rheinisch-Westfälischen Elektrizitätswerke zu arbeiten.

Wilh. Matthes.